Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann
Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel
Erscheint wöchentlich - Basel, den 16. Juni 1951 - 51. Jahrgang - Nr. 24

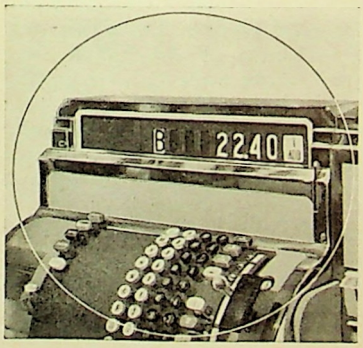
Dr. h. c. Heinrich Küng, Verwaltungsratspräsident des V. S. K.

Nachdem Nationalrat Francesco Rusca aus Gesundheitsgründen bereits im Mai seinen Rücktritt als Präsident des Verwaltungsrates des V.S.K. angezeigt hatte, oblag dem im Anschluss an die Genfer Delegiertenversammlung tagenden Verwaltungsrat die Wahl eines neuen Präsidenten.

Mit Dr. h. c. Heinrich Küng, dem Direktor der Genossenschaftlichen Zentralbank, übernimmt eine markante Persönlichkeit das Präsidium des Verwaltungsrates, dem wir — wohl auch im Namen aller unserer Leser — unsere herzlichsten Glückwünsche zur hohen Ehrung entbieten möchten. Es wird, wie wir uns wohl bewusst sind, für den Erkorenen jedoch nicht nur eine Ehre sein, dieses höchste Amt, das der V. S. K. zu vergeben hat, zu bekleiden, es werden ihm vielmehr neue Aufgaben übertragen, die der allgemein hochgeschätzte Direktor der Genossenschaftlichen Zentralbank jedoch bestimmt zu meistern wissen wird.

Dr. Küng wurde am 10. Januar 1898 in Hätzingen (Kanton Glarus) als einziger Sohn seiner Eltern geboren. Sein Vater war Obermeister in der Wollweberei Rüti und hatte es an nichts mangeln lassen, um seinem Sohne eine sehr sorgfältige Erziehung und Ausbildung angedeihen zu lassen. Nach dem Besuch der regulären Schulen war der neue Verwaltungsratspräsident des V. S. K. zunächst bei der Schweiz. Kreditanstalt in Glarus in der Lehre, um schon hier bei der Lehrabschlussprüfung, die er mit der höchstmöglichen Durchschnittsnote beendete, seine Fähigkeiten unter Beweis zu stellen.

Dem Abschluss der Lehrjahre folgte weitere gründliche Beschäftigung mit dem Bankwesen bei der AG. Leu & Co. in Zürich, bei der Banque de Montreux und bei der Banca Unione di Credito in Lugano, einer Gründung des Credito Italiano. 1919, im Alter von erst 21 Jahren, übernahm Dr. Küng die Stellung eines Chefs der Wertschriften- und Kreditabteilung der Schweizerischen Bankgesellschaft in Basel. Hier war er während acht Jahren tätig, um dann 1927 — mit 29 Jahren — zum Direktor der damals neugegründeten Genossenschaftlichen Zentralbank erkoren zu werden. In dieser Stellung kamen die Begabung



Die grossen Anzeiger der «National» . . .

geben jeden Verkauf getreu wieder. Sie sind aus jedem Gesichtswinkel gut sichtbar. Kunden und Personal sehen auf die Anzeiger, mit deren Hilfe sie die verrechneten Preise kontrollieren können. Nachlässigkeit, Vergesslichkeit und Differenzen werden dadurch vermieden. Die Anzeigevorrichtung der «National» ist nur eine der vielen Leistungen, die zur Ueberzeugung führten: «Es gibt nichts Besseres als eine NATIONAL».

«National» Registrierkassen AG.
Zürich - Stampfenbachplatz
Telephon (051) 26 46 60

National

und die hervorragenden Eigenschaften von Heinrich Küng recht eigentlich zur Geltung, und er wurde im Laufe der vergangenen 24 Jahre zu einem der hervorragendsten Vertreter der schweizerischen Genossenschaftsbewegung, der aber auch in andern Kreisen immer volle Anerkennung fand.

1936 trat er zusammen mit dem heutigen Delegierten des Verwaltungsrates der Bell AG., Dr. Paul Gloor, in den Verwaltungsrat dieses Unternehmens ein und darf für sich beanspruchen, zusammen mit dem Delegierten des Verwaltungsrates einen entscheidenden Anteil an der Wiedererstarkung des damals in Schwierigkeiten stehenden Unternehmens genommen zu haben.

Im Jahre 1942 verlieh die Universität Basel dem neuen Verwaltungsratspräsidenten des V. S. K. auf Grund seiner zahlreichen schriftlichen Arbeiten über genossenschaftliche und wirtschaftliche Fragen, sowie für den mündlichen und schriftlichen Einsatz für die Förderung des Kleinkredites den Ehrendoktor der Staatswissenschaften. Man darf in diesem Zusammenhang feststellen, dass es gerade Dr. Küng war, der den Kredit für den kleinen Mann in der Schweiz nicht nur entschieden förderte, sondern auch praktisch an die Verwirklichung dieses sozialen Postulates ging. Heute leistet auf diesem Gebiet die Genossenschaftliche Zentralbank und leisten neben ihr auch andere Banken wertvolle Dienste.

Heinrich Küng war aber auch in der Zeit der Wohnungsnot einer der ersten, die auf genossenschaftliche Lösungsmöglichkeiten hinwiesen und der praktisch die schweizerische Wohngenossenschaftsbewegung förderte. Zeugnis davon legt unter anderem auch die Tatsache ab, dass die Genossenschaftliche Zentralbank Mittel für den Bau von nicht weniger als 8000 Wohnungen zur Verfügung gestellt hat. Hervorragenden Anteil nahm der neue Verwaltungsratspräsident des V. S. K. auch an der Gründung der Landgenossenschaft Jakobsberg, die im Jahre 1943 dem genossenschaftlichen Wohnungsbau eine der letzten zusammenhängenden grösseren Parzellen auf dem Gebiete des Kantons Basel-Stadt sicherte und damit der Spekulation entzog.

Die Verdienste Dr. Heinrich Küngs auf genossenschaftlichem und allgemein wirtschaftlichem Gebiet sind gross und haben auch mit seiner Wahl, zu der wir ihm noch einmal recht herzlich gratulieren möchten, sichtbare Anerkennung gefunden.

*

Dem zurücktretenden Präsidenten des Verwaltungsrates des V. S. K., Nationalrat *Francesco Rusca*, der auch weiterhin als amtsältestes Mitglied des Verwaltungsrates dieser Körperschaft angehören wird, sprechen wir an dieser Stelle unsern Dank für seine Verdienste um die schweizerische und besonders auch die tessinische Genossenschaftsbewegung aus und hoffen, er möge sich von seiner Krankheit bald soweit wieder erholen, um seinen regelmässigen Verpflichtungen auch weiterhin nachgehen zu können. M.

Ein neues Mitglied unseres Verwaltungsrates

Wie wir bereits in der letzten Nummer mitgeteilt haben, hat die Delegiertenversammlung des V. S. K. an Stelle des aus Gesundheitsrücksichten ausscheidenden Felix Gschwind, Nationalrat *Friedrich Schneider* als neues Mitglied des Verwaltungsrates bezeichnet.

Geboren am 23. September 1886 in Solothurn, als Sohn eines Schriftsetzers, durchlief Friedrich Schneider die Primarschulen Lommiswil, Solothurn und Zuchwil und anschliessend die Bezirksschule Biberist. Hierauf absolvierte er eine Lehre als Glasmaler und Kunstglaser, der sich ein Jahr Kunstgewerbeschule in Biel anschloss.

Den Lehr- folgten die Wanderjahre, die den Gesellen nach Leipzig, Strassburg, Basel, Freiburg, Weimar, Erfurt, Luzern und Zürich führten. Zuerst wurde er hier ansässig, um als Zentralsekretär des Verbandes der Handels- und Transportarbeiter vollamtlich in die Gewerkschaftsbewegung überzutreten. 1915 wurde er Zentralsekretär des VHTL. 1916 Sekretär des Basler Arbeiterbundes, des heutigen Gewerkschaftskartells, und 1917 Chefredaktor des «Basler Vorwärts».

Die politische Tätigkeit des neuen Verwaltungsrates setzte 1917 ein, als er Mitglied des Basler Grossen Rates wurde, dem er auch heute noch angehört. Seit 1919 — mit einem Unterbruch von 4 Jahren — vertritt Friedrich Schneider den Kanton Basel-Stadt auch im Nationalrat, war von 1920 bis 1923 Regierungsrat, um hierauf die Leitung der Basler «Arbeiter-Zeitung» als Chefredaktor anzutreten. Im Jahre 1937 übernahm er schliesslich als Verwalter die Leitung der Oeffentlichen Krankenkasse (OeKK) des Kantons Basel-Stadt, der er heute noch vorsteht.

Schon in seiner Jugend interessierte sich Friedrich Schneider für die Genossenschaftsbewegung und war praktisch, seitdem er in Basel ansässig ist, in den Behörden des ACV beider Basel tätig, zuletzt bis zum Jahre 1949 als Vizepräsident des Verwaltungsrates des ACV. Als Nachfolger von Felix Gschwind übernahm er 1946 das Präsidium des Kreisverbandes IV des V. S. K., wo er sich ausserordentlich tatkräftig für die Interessen der Genossenschaften der Kantone Basel-Stadt, Basel-Land und Solothurn einsetzte. Als Anerkennung für den Kampf gegen die Tuberkulose im Grenzland wurde Friedrich Schneider im vergangenen Jahre zum Ehrensenator der Universität Freiburg im Breisgau ernannt und ist in seiner Eigenschaft als Verwalter der OeKK Betreuer der Sanatorien Grimmialp, Park und Rothorn Arosa, sowie der Grenzlandheilstätte Wehrawald und der Tuberkulose-

Schwesternschule in Todtmoos. — Wahrhaftig, ein reiches Mass an Pflichten und Arbeit hat das neuerkorene Mitglied des Verwaltungsrates in- und ausserhalb der Genossenschaftsbewegung bis heute schon auf sich genommen und seine grossen Erfahrungen wie auch überhaupt seine hervorragenden Eigenschaften gestatten es ihm, die neuen Aufgaben im Verwaltungsrat des V. S. K. im Interesse der Schweizer Konsumenten aufs beste zu erfüllen. Wir entbieten dem neuen Mitglied des Verwaltungsrates auch an dieser Stelle unsere herzlichsten Glückwünsche.

*

Wir möchten es hier aber nicht unterlassen, dem nach rund 38jähriger Tätigkeit im Verwaltungsrat des V. S. K. nunmehr zurücktretenden Felix Gschwind den besten Dank der schweizerischen Genossenschaftsbewegung auszusprechen für die grosse Arbeit, die er ihr während Jahrzehnten geleistet hat. Wir wünschen ihm einen geruhsamen Lebensabend und hoffen, es werde ihm noch lange vergönnt sein, wenn auch nunmehr eher aus der Ferne, weitere Erfolge unserer gesamten Bewegung erleben zu dürfen. m.

Eine Bielerin hat die Ehre

An der letzten Verwaltungsratssitzung des V. S. K. wurde

Frau Paula Ryser, Biel,

als zweites weibliches Ausschussmitglied des Verwaltungsrates des V. S. K. gewählt.

Wir schweizerischen Genossenschafterinnen freuen uns darüber sehr und gratulieren Frau Ryser von Herzen zu der ehrenvollen Wahl.

Als Mitbegründerin des Konsumgenossenschaftlichen Frauenbundes der Schweiz, als langjährige Präsidentin der Sektion Biel und als Ausschussmitglied des KFS hat Frau Ryser der konsumgenossenschaftlichen Frauenbewegung grosse und wertvolle Dienste geleistet. Ihre überlegten und wohldurchdachten Voten an den Versammlungen sind vielen unserer Delegierten in bester Erinnerung und ihre Teilnahme an unseren Zusammenkünften wird immer wieder mit ganz besonderer Freude begrüsst.

Wir wünschen Frau Ryser eine gute Gesundheit, damit sie noch recht lange die Fraueninteressen im Verwaltungsrat des V. S. K. vertreten kann. G. Z.

Und wieder 1 Prozent!

Der vom Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit (Biga) berechnete Landesindex der Lebenshaltungskosten beläuft sich Ende Mai auf 166,1 (August 1939 = 100). Im Vergleich zum Vormonat verzeichnet er eine Erhöhung um 1%, die auf Preisaufschläge für einzelne Nahrungsmittel — insbesondere für *Milch*, Butter, Kalbfleisch, Kaffee —, Brennstoffe (Holz, Kohle), vor allem aber auf die jeweils im Mai stattfindende neue Feststellung der *Mietpreise* zurückzuführen ist. Die Indexziffern für die einzelnen Bedarfsgruppen (August 1939 = 100) sind — verglichen mit denjenigen des Vormonats — folgende:

	April 1951	*Mai 1951*
Nahrungsmittel	178.1	179.3
Brenn- und Leuchtstoffe	136.6	139.0
Miete	108.8	113.4
Reinigung	197.4	198.0
Bekleidung	225.9	225.9
Verschiedenes	147.7	147.7
Gesamtindex	164.5	166.1

Die Teuerung geht weiter und hat im vergangenen Monat den höchsten, seit Ausbruch des Krieges im Jahre 1939 jemals erreichten Stand überschritten. Gegenüber Juni und Juli 1950, die einen Indexstand von 158,4 Punkten auswiesen, beträgt die *Erhöhung 4,9%!*

Damit wird die Frage der Anpassung von Gehältern und Löhnen, auf die wir hier bereits vor einem Monat hingewiesen haben, noch akuter, und auch das an der letzten Delegiertenversammlung des V. S. K. wiederum gestellte Begehren, die massgebenden Wirtschaftsverbände unseres Landes zur Prüfung der Lage und womöglich auch zum Abschluss eines *neuen Stabilisierungsabkommens* zusammenzuberufen, ist durch diese weitere Entwicklung sicher nicht weniger berechtigt geworden. Mögen die Verantwortlichen deshalb sich vorsehen . . .! m.

26. Delegiertenversammlung des Konsumgenossenschaftlichen Frauenbundes

am 1. Juni 1951 in Genf

Ueber der 26. Delegiertenversammlung des KFS waltete ein guter Stern. Trotz der, für viele Delegierte, weiten Entfernung des Konferenzortes, nahmen 100 Delegierte und Gäste daran teil.

In der mit Blumen und Fahnen geschmückten « Salle centrale » entbot die Genfer Präsidentin, Mme Rochat, den Delegierten einen herzlichen Willkomm und als musikalischen Genuss durften wir ein Bach'sches Klavierstück hören.

Als Gäste weilten unter uns vom V. S. K. Prof. Dr. Max Weber, Ch.-H. Barbier und A. Meyer, von der Genossenschaftlichen Zentralbank R. Hofschneider, von der Coop-Leben E. Debrunner, von der Patenschaft Co-op Dr. Ruf und M. Prüsse, vom Verwalterverein M. Sax, von der Genossenschaftsjugend O. Haller, vom Kreisverband IV H. Gysin und als Vertreterin von E. Sigg vom Kreisverband VII Frl. E. Bütler, sowie F. Grandjean vom Konsumverein Genf.

Frau E. Egli
eröffnet die Delegiertenversammlung des KFS

Frau Egli im Gespräch mit Frau Münch,
der Präsidentin der Sektion Basel

Die Präsidentin, Frau *E. Egli*, eröffnete die Sitzung mit Worten von Korolenko: «Lichter», die wegweisend für unsere zukünftige Arbeit sein dürften. Sie begrüsste in herzlichen Worten die zahlreichen Gäste und Delegierten und dankte den ersteren für ihr Erscheinen, sowie für das Interesse, das sie unserer Arbeit entgegenbringen.

Der Jahresbericht wurde diskussionslos genehmigt und die Arbeit der Präsidentin durch die Vizepräsidentin aufs herzlichste verdankt. Der reiche Beifall der Delegierten galt der unermüdlichen Tätigkeit der Präsidentin.

Die Jahresrechnung und der Revisorinnenbericht erhielten ebenfalls die einstimmige Genehmigung.

Bei der Wahl eines sechsten und siebten Ersatzmitgliedes wurde den Vorschlägen des Büros einhellig zugestimmt. Es waren vorgeschlagen und wurden gewählt: Frau *Zopfi*, Schwanden, Frau *Gut*, Luzern.

Der Beitrag von 10 Rappen pro Mitglied in den Genossenschafterinnenfonds wird auch dieses Jahr beibehalten.

Gemäss statutarischer Bestimmungen kam Frau Gut, Luzern, als Rechnungsrevisorin in den Austritt. Das bisherige Ersatzmitglied Frau L. Gross, Uetikon, rückte vor, und als Ersatz wurde Frau Keller, Frauenfeld, bestimmt.

Dem Antrag der Statutenkommission betreffend Aenderung der Delegiertenzahlen, der sich hauptsächlich für die grösseren Sektionen verbessernd auswirkt, wurde zugestimmt. Ebenso der Anregung des Büros, die Statutenkommission in diesem Jahre nochmals amten zu lassen, um die Begehren der Zürcher Sektion zu studieren. Zu diesem letzteren Punkte äusserte sich Prof. Dr. Max Weber in längeren Ausführungen.

Ein Bericht der Vizepräsidentin, die anhand einer Tabelle Vergleiche zog zwischen Verbandsvereinen des V. S. K. und den KFS-Sektionen, gab einen Ausblick auf die grosse Propagandaarbeit, die uns noch zu tun bleibt. Sie forderte die anwesenden Delegierten auf, alles zu tun, um immer mehr Frauen für uns zu gewinnen.

Das Traktandum «Sparverein des KFS» wurde nur gestreift, da entgegen unseren Mutmassungen die Statuten im Handelsregisteramt noch nicht behandelt wurden.

Unter Allfälligem kam eine eventuelle Aktion zugunsten der schweizerischen Heime und Anstalten für Kinder zur Sprache. Trotz dem Einwand verschiedener Rednerinnen, dass diese eventuelle Hilfe nur einem Tropfen auf einen heissen Stein gleichen könne und dass der Staat unbedingt ein Mehreres tun müsse, verfocht Frau Zopfi, Schwanden, tapfer und warm den Standpunkt der Heime, während Frau Ziegler für einen eventuellen Teilbetrag für das Pestalozzidorf plädierte.

Frau Bodmer verdankte dem Büro und vor allem der Präsidentin die grosse und gut geleistete Arbeit.

Nach einem gemeinsamen Schlusslied konnte die Präsidentin die gut verlaufene Tagung schliessen. G. Z.

Die Zukunft unseres Volkes wird nicht ohne Luxus sein. Die Schweizer sind keine Puritaner. Sie kleiden sich heute auch in den arbeitenden Volksklassen viel besser als vor fünfzig Jahren. Warum sollten nicht die Kanzlisten und warum nicht die Fabrikarbeiterinnen sich gut kleiden dürfen, wenn sie Geschmack und Lust dazu haben, gut angezogen zu sein? In einer Gesellschaft, die mehr und rationeller erzeugt als die heutige, wird offenbar das der Gesellschaft zur Verfügung stehende Sozialprodukt bedeutend grösser sein. Es werden mehr Leute Putz und Pelze, Schmuck und gute Kleider tragen, aber sie werden alles das erarbeitet haben und mit Stolz sich des Segens ihrer Anstrengung erfreuen. Was sie auszeichnet, wird niemand Entbehrung bringen, weil jede rechte Arbeit ihren rechten Lohn findet. Diese Welt kann für keinen unter uns ein Schlaraffenland sein. Sie soll aber auch keiner anstrengenden Pflichterfüllung den wohlverdienten Lohn vorenthalten oder verkürzen. *Ernst Nobs in «Helvetische Erneuerung»*

Referat von Prof. Dr. Max Weber an der Delegiertenversammlung des V. S. K. in Genf

Die Konsumgenossenschaften stellen sich die Aufgabe, den Bedarf ihrer Mitglieder möglichst günstig zu decken und dadurch die Lebenshaltung der Bevölkerung zu verbessern. Sie verfolgen darüber hinaus das Ziel, durch eine stabile Weiterentwicklung der Volkswirtschaft und eine gerechte Verteilung des volkswirtschaftlichen Ertrags ein harmonisches, auf dem Geiste der Verständigung beruhendes Zusammenleben der Menschen im Staat und in der Völkerfamilie zu sichern.

Wenn wir den Bericht des V. S. K. für das Jahr 1950 behandeln, so wollen wir versuchen, uns Rechenschaft zu geben darüber, was geschehen ist im letzten Jahre, um die gestellte Aufgabe zu erfüllen und den Zielen näher zu kommen und welche Probleme sich der Genossenschaftsbewegung angesichts der heutigen Verhältnisse stellen.

Unsere Geschäftstätigkeit ist seit einem Jahr mehr denn je durch die politischen Ereignisse auf der internationalen Bühne beeinflusst oder sogar bestimmt. Das allmähliche Abflauen der Hochkonjunktur und die rückläufige Preisentwicklung, die vor einem Jahr zu konstatieren waren, sind durch den Krieg in Korea plötzlich unterbrochen worden. Die Konsumenten, die vorher zurückgehalten hatten und auch den behördlichen, von uns unterstützten Mahnungen nach Anlegung von Haushaltvorräten nur zum kleinsten Teil Folge geleistet hatten, kauften grosse Mengen ein. Der Handel, der vorher in Erwartung niedrigerer Preise die Lager zum Teil abgebaut hatte, suchte sich auf lange Sicht einzudecken. Dazu kam die Anlegung von vorsorglichen staatlichen Vorräten in Nahrungsmitteln und Rohstoffen in den meisten Ländern. Infolge dieser Kumulierung der Nachfrage gingen die Preise auf den Weltmärkten sprunghaft in die Höhe, und die steigende Preistendenz provozierte erst recht weitere Eindeckungen. Was sich anfänglich im Sektor der wichtigsten Nahrungsmittel abspielte, dehnte sich nachher auch auf Bekleidungsartikel und andere Warengruppen aus. Die Industrie konnte den abnormalen Auftragseingang nicht sofort bewältigen, so dass zeitweise eine Verknappung in Textil- und Haushaltartikeln eintrat.

Als Folge der gesteigerten Nachfrage hat auch in der Schweiz die Beschäftigung sofort zugenommen. Schon im Dezember war die Zahl der Beschäftigten in der Industrie um 5% höher als Mitte 1950. Bis im März dieses Jahres ist eine weitere Zunahme um 2,5% eingetreten, und der Beschäftigtenstand war um 8,2% grösser als vor einem Jahr. Zwar ist der Höchststand vom Sommer 1948 noch nicht ganz erreicht, aber die grossen Aufträge, die namentlich die Maschinenindustrie aus dem Ausland erhalten hat, und das noch nie erreichte Bauvolumen von 2,6 Milliarden Franken, das dieses Frühjahr ermittelt wurde, lassen darauf schliessen, dass die schweizerische Wirtschaft in diesem Jahr einen neuen konjunkturellen Rekord erreichen wird. In manchen Branchen macht sich ein Arbeitermangel bemerkbar, und die Bewilligungen zur Einreise von Fremdarbeitern werden wieder zahlreicher.

Die Anspannung am Arbeitsmarkt und die Verteuerung der Lebenshaltung bringen allmählich auch die *Löhne* in Bewegung. Im letzten Jahr blieb das Lohnniveau einigermassen stabil, und im ersten Quartal 1951 wurde in der Industrie eine durchschnittliche Lohnverbesserung von 0,3% festgestellt. Der Reallohn ist seit dem Frühjahr 1950, als er den höchsten Stand erreichte, wieder gesunken auf das Niveau von 1949. In nächster Zeit dürften die Lohnbewegungen, die sich bisher mehr intern in einzelnen Betrieben (und vor allem in der Exportindustrie) abspielten, stärker in Erscheinung treten.

Die *Preise* sind jedenfalls bisher bei uns nicht von der Lohnseite her erhöht worden. Das geht deutlich hervor aus der Tatsache, dass die Steigerung des Index der Grosshandelspreise, die innert Jahresfrist 19% beträgt, fast ausschliesslich durch die Preise der Importwaren verursacht wurde, die 6 mal so stark gestiegen sind wie die Inlandwaren.

Die Detailpreise sind der Teuerung nur langsam gefolgt. Zu dieser Verlangsamung haben der V. S. K. und die Konsumgenossenschaften in hohem Masse beigetragen, indem sie ihre Lagerbestände in der Regel noch zu Einstandspreisen verkauften oder höchstens einen Mittelpreis mit den neuen Käufen anwandten. Hätten sie den Wiederbeschaffungspreis verlangt, wie das zahlreiche Industriefirmen taten oder doch versuchten, so hätten sie zwar massive Gewinne erzielen können, aber die Lebenskosten stünden heute um einige Punkte höher. Die Verbandsdirektion hat die Behörden frühzeitig auf die Gefahren der Teuerung aufmerksam gemacht, doch man hat zu lange gezögert mit dem Eingreifen der Preiskontrolle, so dass viele ungerechtfertigte Preiserhöhungen vorgekommen sind. Der Index der Lebenshaltungskosten, der im April 1950 mit 157,5 den tiefsten Stand seit der Stabilisierungsperiode erreicht hatte, ist seither um 4,4% auf 164,5 gestiegen. Eine weitere beträchtliche Erhöhung ist im Mai zu erwarten.

Die *Umsätze* im Detailhandel sind durch die erwähnten politischen und wirtschaftlichen Ereignisse natürlich stark beeinflusst worden. Zeitweise hatten die Konsumläden eine stürmische Nachfrage zu befriedigen, zuerst in Nahrungsmitteln, dann in Bekleidungsartikeln. Es gab aber auch wieder Stockungen, da sich die Kaufkraft der Bevölkerung ja nur um die Zunahme der Beschäftigung vermehrt hat. Das eidg. statistische Amt schätzt das Volkseinkommen für 1950 auf 17,4 Milliarden, das sind 400 Millionen oder 2,3% mehr als im Vorjahre. Für den gesamten Detailhandel ermittelte das Biga eine Umsatzvermehrung von 4,8%, die aber zur Hauptsache auf das 2. Halbjahr entfällt (+8,7%). Unsere Vereine, die monatliche Umsatzzahlen melden, verzeichnen eine Zunahme um 7,3% im Jahresdurchschnitt.

Der V. S. K. erzielte einen Rekordumsatz von 490 Millionen Franken, 12,8% mehr als im Vorjahr. Ohne die Zweckgenossenschaften betrug die Zunahme 13,8%, im 2. Semester allein 16,6%. Einzelne Abteilungen hatten stürmische Zeiten, hatten sie doch in einzelnen Monaten fast den doppelten Umsatz oder noch mehr zu bewältigen. Im Jahresdurchschnitt verzeichneten wir in Zucker eine Umsatzsteigerung von 56%, in Kaffee und Tee 37% und in andern Kolonialwaren 34%. Hervorzuheben ist auch die Umsatzzunahme der Buchdruckerei mit 81% und der Abteilung Ladenbau mit 77%.

Ich will nun einige Erläuterungen zur *Jahresrechnung des V.S.K.* geben. Die Unkosten sind gegenüber 1949 einschliesslich Abschreibungen um 6% gestiegen. Den grössten Anteil an der Vermehrung haben wiederum die Besoldungen und Fürsorgeaufwendungen für das Personal, die sich um 563 000 Franken erhöht haben. Das ist zum überwiegenden Teil einer Personalvermehrung zuzuschreiben. Diese fällt am stärksten ins Gewicht bei der Druckerei, die 20 Personen mehr beschäftigte. In den Lagerhäusern waren am Ende des Jahres 29 Arbeiter mehr tätig, was in der starken Zunahme der Spedition begründet ist. Ausgebaut wurde ferner die Bauabteilung, die sich eines stets wachsenden Auftragsbestandes erfreuen kann. Die Mehrbeschäftigung ist somit wirklich durch vermehrte Arbeit notwendig geworden. Dass in der Einstellung von neuem Personal Zurückhaltung geübt wird, mag Ihnen die Tatsache zeigen, dass die Zahl der Aufträge im letzten Jahre um 9% grösser war als im Vorjahre, während die Zahl der Beschäftigten in den Bürobetrieben nur um 2% zugenommen hat. Es ist also eine Mehrleistung festzustellen.

Aufgefallen ist Ihnen vielleicht, dass der Aufwand für Propaganda gestiegen ist. Das rührt aber davon her, dass grössere Posten Broschüren gedruckt aber noch nicht verkauft wurden und dass die Dekoration ihre Dienste vermehrte, ohne die Vereine entsprechend zu belasten. Erfreulich ist jedoch, dass der gesamte Ausgabenüberschuss für Presse und Propaganda um 139 000 Franken geringer ist als 1949 und das trotz wesentlich grösserer Leistung der Presse. Sie müssen sicher alle anerkennen, dass unsere Mitgliederzeitung nicht nur bedeutend umfangreicher, sondern auch qualitativ in der Aufmachung wie im Inhalt besser geworden ist, was auch ihre Propagandawirkung erhöht.

Das *rechnerische Ergebnis* des Verbandes ist erheblich besser ausgefallen als im Vorjahr, was vor allem auf folgende Faktoren zurückzuführen ist: Der Umsatz hat stärker zugenommen als die Kosten, und von der Umsatzvermehrung entfällt ein grösserer Teil auf den Lagerverkehr. Ferner kamen die massiven Preisrückschreibungen auf Spezialartikeln, die wir im Jahre vorher vornehmen mussten, in Wegfall. Ein besserer Ertrag war aber auch unbedingt erforderlich, denn wir haben laufend abzuschreiben auf den umfangreichen Investitionen in Maschinen, Umbauten und Neubauten. Ferner mussten vorsorglicherweise auch einige Rückstellungen gemacht werden auf den sehr hohen Lagervorräten, denn die Risiken in diesen Lagerbeständen sind sehr gross.

Direktion und Verwaltungsrat schlagen vor, aus dem Ertrag 4% Zins auf das Anteilscheinkapital auszurichten und wiederum 500 000 Franken den offenen Reserven zuzuweisen, wie das mit Ausnahme des letzten Jahres regelmässig geschehen ist. Ich möchte auch an dieser Stelle im Namen der Direktion dem Personal des Verbandes für seine pflichtgetreue Arbeit bestens danken.

Wir haben beschlossen, 750 000 Franken der VASK zu überweisen, um den Einkauf eines weiteren Teiles (5,6%) der Löhne unseres Personals zu ermöglichen. Dadurch wird die Alters-, Invaliditäts- und Hinterlassenenversicherung in der Regel auf 90% des effektiven Bruttolohnes gebracht, was mit den Leistungen der AHV die Auszahlung sehr anständiger Renten ermöglicht. Das Personal soll auch einen Beitrag leisten an diesen Einkauf, aber statt der 25%, zu denen es nach Dienst- und Gehaltsordnung verpflichtet wäre, schlagen wir eine Regelung vor, die die älteren Arbeiter und Angestellten, für die der Einkauf sonst untragbar wäre, entlastet, indem sie höchstens 60% des Beitrages, um den ihr versicherter Lohn erhöht wird, zu bezahlen haben. Dadurch wird der Beitrag des Personals auf durchschnittlich 14% oder insgesamt 131 450 Franken ermässigt. In einer gut besuchten Personalversammlung ist diesem Projekt einmütig zugestimmt worden. Der Verwaltungsrat des Verbandes wird morgen Beschluss fassen über den Anteil des Verbandes, der mit Einschluss eines Einkaufs für das Druckereipersonal rund 870 000 Franken betragen wird.

Die *Zweckgenossenschaften* haben fast alle befriedigende bis gute Ergebnisse erzielt. Die Gemüsebaugenossenschaft in Kerzers schliesst mit einem beträchtlichen Defizit ab, namentlich wegen Überschwemmungsschäden. Unsere Lagerhaus- und Schiffahrtsgesellschaft hatte unter der katastrophalen Senkung der Frachtsätze zu leiden. Es musste daher wiederum auf eine Verzinsung der Anteilscheine verzichtet werden, dagegen konnten die Abschreibungen auf den Motorbooten fortgesetzt werden. Die übrigen Zweckgenossenschaften waren in der Lage, die erforderlichen Amortisationen vorzunehmen und die Anteile zu 4% zu verzinsen. Das war auch der Fall für die beiden Seifenfabriken St. Gallen und Monthey, die dank einer erfreulichen Umsatzsteigerung günstig abgeschlossen haben. Bei unserer grössten Beteiligung, der Bell AG., wurde die Dividende von 4 auf 5% erhöht. Da das etwas aus dem Rahmen fällt, möchte ich Ihnen auch hier die Begründung mitteilen. Die Aktionäre, unter denen sich auch viele Private befinden, mussten während 10 Jahren auf eine Verzinsung des Aktienkapitals verzichten, so dass sie jetzt den begreiflichen Wunsch haben nach einem bescheidenen Ausgleich, soweit das Jahresergebnis das gestattet.

Von den lokalen *Konsumgenossenschaften* ist zu berichten, dass ihr Wachstum langsam aber stetig vorwärts geht. Die kürzlich ermittelten provisorischen Ergebnisse unserer Statistik zeigen für das letzte Geschäftsjahr eine weitere Vermehrung der Mitgliederzahl um 2,5% gegenüber dem Vorjahr. Das bedeutet eine Vermehrung um rund 14 000 auf 548 000. Jeder 8. Einwohner unseres Landes ist Mitglied einer Konsumgenossenschaft, die dem V.S.K. angeschlossen ist, mit Einschluss der Familienangehörigen werden es mehr als 2 Millionen Menschen sein. Auch die gehässigen und perfiden Angriffe der Gegner haben die Ausbreitung unserer Vereine nicht hindern können. Die Zahl der Verkaufsstellen ist ziemlich genau im gleichen Verhältnis wie die Mitgliederzahl gestiegen, nämlich um 2,7% oder 76. Es sind allerdings in der Regel keine grossen Läden, und sie wurden zum grossen Teil in neuen Quartieren eröffnet, um den Bedürfnissen der dortigen Bevölkerung entgegenzukommen.

Der *Umsatz* der dem V.S.K. angehörenden Konsumgenossenschaften betrug im letzten Geschäftsjahr 727 Millionen Franken, was gegenüber dem Vorjahr eine Vermehrung um 30,5 Millionen oder 4,4% bedeutet. Ich bitte zu beachten, dass diese Zahlen sich nur bei einem Teil der Vereine auf das Kalenderjahr 1950 beziehen, eine grosse Zahl schliessen im Herbst oder noch früher ab, so dass bei diesen die Mehrumsätze des zweiten Halbjahres nur zum Teil inbegriffen sind. Es kann deshalb auch nicht verglichen werden mit den Zahlen der Biga- oder Arbuko-Statistik.

Der Betrag der *Rückvergütung* erreichte letztes Jahr ebenfalls eine Rekordhöhe mit 45 Millionen Franken, 2,8 Millionen mehr als im Vorjahr. Prozentual ist diese Zunahme etwas grösser als die des Umsatzes, nämlich

6,7%. Im Durchschnitt sind 6% Rückvergütung, bzw. Rabatt ausbezahlt worden, wobei zu beachten ist, dass auf einzelnen Warengruppen keine Rückvergütung gewährt wird, so dass der durchschnittliche Satz der Rückvergütung höher ist. Wir empfehlen den Vereinen, die mehr als 8% gewähren, eine Reduktion vorzunehmen. Wir sollten zu einer gewissen Normalisierung der Rückvergütungssätze kommen, was insbesondere auch eine Vereinheitlichung der Preispolitik und damit der Propaganda sehr erleichtern würde. Auf das Prinzip der Rückvergütung wollen und können wir nicht verzichten. Es ist fest verwurzelt in unserer Bevölkerung, wenn es auch Kreise gibt, die mehr auf die Nettopreise sehen. Aber gerade in wenig bemittelten Familien ist die Ersparnis eines Betrags für besondere Anschaffungen, zu denen es sonst nie reichen würde, nicht nur ein Bedürfnis, sondern eine Notwendigkeit. Und wenn sich auch die 45 Millionen auf eine halbe Million Konsumentenfamilien verteilen, so stellen sie doch jeweils eine sehr willkommene Gabe dar, auf die unsere Genossenschafterinnen nie verzichten würden.

Nun komme ich auf einen kritischen Punkt zu sprechen: auf die *Finanzlage* unserer Vereine. Nach unserer Auffassung sollte es in der gegenwärtigen Hochkonjunktur jeder Genossenschaft möglich sein, ihr Geschäft ohne Verlust zu betreiben, mehr als das, es sollte eine Verstärkung des Vermögens erreicht werden können. Es ist zuzugeben, dass die Konkurrenz im Handel sehr scharf ist und grosse Überschüsse nicht zu erzielen sind. Dennoch glauben wir, dass bei guter Geschäftsführung eine Substanzvermehrung von etwa 1% des Umsatzes im Bereiche der Möglichkeit liegt und zu erstreben ist, um auf ungünstigere Zeiten gerüstet zu sein. Wir müssen aber leider feststellen, dass eine grosse Zahl von Genossenschaften selbst unter den herrschenden günstigen Verhältnissen nicht im Gleichgewicht sind. Freilich haben in den letzten beiden Jahren die starken Preisrückgänge für Textil- und Schuhwaren zu Abschreibungen gezwungen, die bei manchen Vereinen herbe Einschläge in die Ertragsrechnung verursachten. Oft sind es aber auch das Fehlen einer periodischen Kontrolle der Lagerbestände, ein völlig ungenügender Warenumschlag und andere Mängel der Verwaltung, die ein unbefriedigendes Ergebnis bewirkten.

Die Verbandsdirektion ist der Meinung, dass die Entwicklung der einzelnen Vereine – und zwar nicht nur jener mit schlechter Finanzlage, denn eine Krisis entsteht in der Regel nicht plötzlich, sondern allmählich – genauer als bisher verfolgt werden muss. Es gibt einzelne Verwalter, die sich betroffen fühlen, wenn die Treuhandabteilung bestimmte Angaben wünscht, während der Verband kein anderes Ziel hat, als ihnen mit Rat zu dienen. Ich sage es hier offen, dass wir in absehbarer Zeit soweit kommen möchten, dass wir von *jedem* Verein jeden Monat die Umsatzzahlen erhalten und dass auch die vierteljährlichen Erfolgsrechnungen auf jeden Fall in allen grossen und mittleren Vereinen aufgestellt werden. Das muss zu einer Selbstverständlichkeit werden.

Unter den besonderen Aufgaben, die ich nun erörtern will, stelle ich

die Versorgung

an die Spitze. Wir verfolgen im Verband nach wie vor die Richtlinie, dass die Sicherung der Versorgung wichtiger ist als der Preis. Immerhin darf gesagt werden, dass die Landesversorgung mit Nahrungsmitteln heute für ungefähr ein Jahr gesichert ist. Auch für die Beschaffung des übrigen Haushaltbedarfs an Kleidern usw. ist für dieses Jahr gesorgt. Der Verband hat trotz der grossen Preisrisiken bedeutende Lager und Kontrakte, um die Vereine bedienen zu können. Doch damit wir weiterhin richtig disponieren können, sollten uns die Verwalter immer ihren künftigen Bedarf möglichst frühzeitig melden. Es bestehen noch einige Engpässe (Papier, Kohle, Buntmetalle), was aber zur Hauptsache daher rührt, dass abnormal grosse Eindeckungen erfolgt sind.

Neben der Versorgung darf indessen die *Preisfrage* nicht vernachlässigt werden. Die Konsumgenossenschaften wollen beitragen zur Verbesserung der Lebenshaltung, und sie müssen weiterhin vorbildlich sein auf diesem Gebiet. Es ist schon die Frage gestellt worden, ob die Konsumvereine auch heute noch eine preisregulierende Tätigkeit ausüben wie früher. Ich beantworte sie unbedingt mit einem Ja. Allerdings tritt das heute weniger in Erscheinung als früher, da sich die Konkurrenz weitgehend den Usanzen der Konsumgenossenschaften anpasst, die Migros nicht ausgenommen. Man muss sich nur vorstellen, was sich ereignen würde, wenn unsere Genossenschaften nicht mehr da wären. Ich vermute, dass eine *Verteuerung* des lebensnotwendigen Bedarfs *um einige Prozent* eintreten würde. Den Beweis erblicke ich darin, dass heute noch das Erscheinen eines Konsumladens in einem Dorf allerlei Wirkungen hervorruft. An einem Ort hat die Gründung einer Konsumgenossenschaft den Anschluss der Spezereihändler an einen auswärtigen Rabattsparverein zur Folge gehabt. An einem andern Ort erklärte der massgebende private Detaillist, am Ort, er werde von jetzt an 10% Rabatt gewähren.

Doch trotzdem die Genossenschaftsbewegungen ihre Pflicht als Preisregulator im allgemeinen erfüllt, müssen wir uns ständig die Frage stellen:

Wie kann die Leistung weiter erhöht werden?

Die Frage stellt sich für den Verband wie für die Vereine. Die Leistungsvermehrung kann entweder in einer *qualitativen Verbesserung* oder in einer *Verbilligung* der Leistung bestehen. Eine Verbesserung der Dienste, die der Verband leistet, ist z. B. die Organisierung von Instruktionskursen für Verkäuferinnen in den Spezialläden, die auf Wunsch der Vereine an die Hand genommen wurde. Die Verbandsdirektion hat neuerdings auch noch einen Verkaufsinstruktor für allgemeine Waren angestellt in der Annahme, dass auch die Verkäuferinnen in diesen Läden vermehrte Schulung nötig haben. Wir hoffen, dass die Vereine nun auch Gebrauch machen von diesen neuen Möglichkeiten zur Ausbildung ihres Personals. Sodann tauchen in bezug auf Verpackung und Abfüllung (Speiseöl) stets neue Probleme auf, die vom Verband Mehrleistungen verlangen. Diese können allerdings nicht ohne weiteres vom Verband ohne Entgelt übernommen werden.

Eine effektive Leistungsverbesserung, die auch eine Verbilligung ermöglicht, kann nur durch *rationellere Betriebsführung* erzielt werden. Auch in dieser Hinsicht werden fortwährend Bemühungen unternommen. Die Mechanisierung wird in den Büro-, Lager- und Produktionsbetrieben immer mehr vervollkommnet. Der Bau der neuen Lagerhäuser wird Fortschritte bringen, freilich auch bedeutende Kosten. Das Beispiel der neuen Druckerei zeigt, dass sich solche Investierungen lohnen. Schon im ersten vollen Betriebsjahr konnte die Druckerei die erforderlichen Abschreibungen herauswirt-

schaften. Wenn Sie die «Genossenschaft» von heute mit derjenigen von 1948 vergleichen, können Sie selbst feststellen, dass damit eine Leistungsvermehrung verbunden ist bei gleichen Kosten (nur die Vermehrung der Seitenzahl muss extra bezahlt werden).

Dass unsere Eigenproduktion in Teigwaren und Seifen durch bessere Einrichtungen höhere Leistungen zustande brachte, und zwar direkt zugunsten der Konsumenten, ist ebenfalls erwiesen.

Auch für die *Vereine* steht die Frage der Leistungsvermehrung ständig auf der Traktandenliste. Auch sie haben ihre Dienstleistung für die Konsumenten in den letzten Jahren qualitativ verbessert, besonders durch die Modernisierung der Läden und die Einführung der Selbstbedienung. Unsere Vereine führen heute 49 Selbstbedienungsläden. Diese bringen aber im allgemeinen keine Kosteneinsparung, jedenfalls vorläufig nicht, solange das Publikum nicht gut daran gewöhnt ist, dafür ermöglicht sie eine raschere Bedienung. Das ist eine allgemeine Erscheinung im Handel, dass er für den Dienst am Kunden heute mehr aufwenden muss infolge der grösseren Ansprüche an den Service, an die Präsentierung der Waren usw., so dass er schwer hat, die Marge zu senken, während die Fabrikation fortwährend verbilligt werden konnte.

Trotzdem glauben wir, dass auch im Detailhandel eine Rationalisierung möglich ist, die eine effektive Senkung der Kosten bringt. Da ist einmal die Vereinfachung des Warensortiments, die Einsparungen bewirkt, freilich auch eine Verminderung der Auswahl für den Kunden. Dann sollte der Weg vom Lagerhaus des Verbandes oder vom Produktionsort bis zum Konsumladen noch verkürzt werden, was freilich nur im Laufe einer langen Entwicklung erreichbar ist. Beide Probleme beschäftigen uns stark.

In der Vereinheitlichung der Preispolitik und der Propaganda sind in der letzten Zeit Fortschritte gemacht worden. Sie genügen aber noch nicht. Die Zusammenarbeit der Vereine muss noch mehr intensiviert werden, das ist ein sehr wirkungsvolles Mittel zur Verbesserung der Leistungen.

Das Finanzierungsproblem

beschäftigt uns auch immer wieder, namentlich bei jungen Genossenschaften. Die Pioniere der Bewegung hatten erkannt, dass ein Unternehmen der Selbsthilfe genügend eigener Mittel bedarf, wenn es seine Unabhängigkeit behaupten und gedeihen soll. Sie hatten erfasst, dass die Finanzierung nur aus ihren eigenen Ersparnissen erfolgen kann, und sie waren bereit zu diesem Opfer. Dann kam die Zeit, da einzelne blühende Genossenschaften genügend Reserven anlegen konnten und nicht mehr auf ein grosses Anteilscheinkapital angewiesen waren. Sie reduzierten den Betrag des Anteils auf einen ganz geringfügigen Betrag herab oder verzichteten überhaupt ganz darauf. In neuester Zeit wird es Mode, dem Konsumenten alles auf dem Servierbrett zu bringen, ohne dass er einen Finger rühren muss. Ein Unternehmen hat ja allen seinen Kunden Geschäftsanteile verschenkt – übrigens Anteile, die nicht verzinst werden, die auch nie zurückbezahlt werden – und das nennt sich dann «Genossenschaft». Ich bin der Meinung, dass das eine Denaturierung, eine *Verfälschung des Genossenschaftsgedankens* ist. Aber es ist ebenso falsch, wenn einzelne unserer Vereine meinen, die Genossenschaftsbewegung bestehe einfach darin, Geschenke zu machen an die Konsumenten ohne Gegenleistung.

Das Volk muss sich dessen bewusst sein: *Ohne Opfer und Solidarität gibt es keine Selbsthilfe – keine gegenseitige Hilfe*, wie man besser sagen sollte – und *ohne Selbsthilfe gibt es keine Unabhängigkeit, keine Freiheit.* Wenn die Arbeiter und Angestellten, aber auch die selbständig erwerbenden Bauern und Gewerbetreibenden ein grösseres Mass von wirtschaftlicher Unabhängigkeit erreichen wollen, so müssen sie bereit sein, dafür auch *Opfer* zu bringen. Und nur auf diesem Wege kann die *politische Unabhängigkeit* und *Freiheit* gesichert werden. Die Konsumgenossenschaften verlangen ja nur sehr bescheidene Opfer, und diese werden nachher durch die Früchte reichlich ausgeglichen, aber auf dieses Minimum darf nicht verzichtet werden.

Wir haben eine Zusammenstellung gemacht über den finanziellen Aufbau unserer Vereine, aber dieses Bild hat uns erschreckt. Von der Summe aller Passiven entfallen ganze 2% auf die Anteilscheine, also auf das von den Mitgliedern bereitgestellte Garantiekapital. Allerdings kommen dazu 19% offene Reserven und ein unbekannter Prozentsatz stille Reserven, die das solideste Eigenkapital darstellen. Allein die jungen Genossenschaften haben diese Reserven nicht, und wenn sie ungenügend finanziert sind, werden sie von den Zinslasten fast erdrückt, so dass sie das nötige Eigenkapital auch nicht herauswirtschaften können.

Vom Standpunkt der Liquidität aus gesehen sollten die festen Anlagen, also Immobilien, Mobilien und Beteiligungen durch eigene Mittel finanziert werden, wobei man allerdings die Hypothekarschulden in Abzug bringen kann. Dieses Ziel wird aber im Durchschnitt der Vereine nicht erreicht. Nun haben viele Genossenschaften Depositeneinlagen oder Obligationengelder der Mitglieder, die verhältnismässig stabil sind und auch meist zu einem bescheidenen Satz verzinst werden. Auf sie entfallen nicht weniger als 38% der Bilanzsumme, während nur 5,6% Bankschulden sind. Die Liquidität kann somit als befriedigend bezeichnet werden. Doch der Prozentsatz des eigenen Kapitals sollte wenigstens 25%, womöglich aber mehr als 30% ausmachen. Für junge Genossenschaften ist ein besseres Verhältnis nur zu erzielen durch ein ansehnliches Anteilscheinkapital.

Beiläufig sei bemerkt, dass der Bestand der *Warenlager* der Vereine schon in den Jahren 1948 und 1949 gesamthaft 100 Millionen überstiegen hat. Heute ist er wesentlich höher und mit Einschluss der Lager und Käufe des Verbandes hat die im V.S.K. vereinigte Genossenschaftsbewegung weit mehr als 200 Millionen Franken in Waren investiert. Wir renommieren nicht mit solchen Zahlen, doch sie zeigen, was die Genossenschaften leisten für die Versorgung, aber auch welche Finanzkraft es erfordert für die Bereitstellung dieser Waren. Die Genossenschaftliche Zentralbank steht ja dem Verband und den Vereinen zur Seite, damit sie auch den grössten Anforderungen genügen können, und sie hat heute mit einer Bilanzsumme von mehr als 270 Millionen eine starke Position. Trotzdem wäre es wünschenswert, wenn die Sparkraft der Genossenschaftsmitglieder noch viel konsequenter für die Genossenschaftsbewegung mobilisiert würde. Denn wir wollen auch beim weitern Ausbau nicht auf Dritte angewiesen sein, sondern uns nur auf die eigene Bewegung und die eigenen Leute verlassen. Darin liegt unsere Kraft.

Ich will Ihnen nicht verschweigen, dass auch die Verbandsleitung manchmal Finanzierungssorgen hat. Halten Sie sich vor Augen, dass fast sämtliche Lagerhäuser des V.S.K. aus der Zeit vor dem ersten Weltkrieg stammen. Sie müssen alle fast gleichzeitig erweitert oder durch Neubauten ersetzt werden. Das erfordert zusammen mit dem bereits vorgenommenen Ausbau der Eigenproduktion enorme Mittel. Wir halten uns ebenfalls an die Richtlinien, die ich vorhin für die Finanzierung der Vereine genannt habe. Wir haben in wenigen Jahren das Anteilkapital von 2 auf 10 Millionen vermehrt, freilich vor allem mit Hilfe der Versicherungsanstalt. Von den Vereinen können wir keine wesentlichen Anteilzeichnungen erwarten. So bleibt uns zur Hauptsache nur der Weg der Eigenfinanzierung, das ist auch der weitaus solideste und auf die Dauer ertragsreichste Weg, den der Verband schon bisher zum Nutzen der Bewegung angewendet hat.

Ein Problem, das uns in der nächsten Zeit wieder mehr beschäftigen wird, sind

die Arbeitsbedingungen in den Genossenschaften.

Der Grundsatz, den wir zur Richtschnur nehmen, ist der: Die Genossenschaften sollen anständige, ja vorbildliche Arbeitsbedingungen gewähren. Das Genossenschaftspersonal soll zwar nicht Privilegien haben, die zu Lasten der Konsumenten gehen – ich glaube auch, es würde das in seiner Mehrheit ablehnen. Die Regelung der Löhne und der Sozialleistungen soll jedoch fortschrittlich und vorbildlich sein, immerhin in der Erwartung, dass auch die Arbeitsleistung vorbildlich ist. Das muss dann unbedingt verlangt werden.

Im *V.S.K.* halten wir es so: Als Minimalbedingungen nehmen wir die Regelung der Branche an. Besteht ein Gesamtarbeitsvertrag, der die Branche umfasst, so unterschreiben wir ihn, gewähren aber darüber hinaus noch weitere Verbesserungen, soweit das möglich ist, aber ohne vertragliche Verpflichtung. Der V.S.K. hat während der langen Krise der 30er Jahre keinen Lohnabbau vorgenommen, obwohl die Lebenskosten gegenüber 1921, da der Vertrag mit dem VHTL abgeschlossen wurde, um 36% gesunken waren. Als die Lohnanpassung an die Teuerung des letzten Krieges erfolgte, musste dem Personal auseinandergesetzt werden, dass der grosse Vorsprung, der 1939 auch gegenüber den besten anderen Bedingungen der Branche bestand, nicht aufrecht erhalten werden könne. Das Personal hat das auch begriffen, zumal der Verband auch heute noch mit seinen Leistungen an der Spitze steht. Wir haben vor drei Jahren, bei der Neuregelung der Löhne, versprochen, dass auch bei erheblichem Rückgang der Lebenskosten kein Abbau erfolgen werde, dass jedoch eine weitere Teuerung, die über den Indexstand von 163 hinausgehe, voll ausgeglichen werde. Dieses Versprechen werden wir halten, und wir haben darüber mit dem Personalausschuss schon Fühlung genommen. Wir werden vermutlich vorläufig eine Regelung treffen mit besonderen Zulagen, da das dem Personal besser dient als eine bescheidene monatliche Aufbesserung, die sich in den Tagesausgaben verflüchtigt. Wir werden uns aber darüber mit den Vertretern des Personals verständigen, denn wir treiben mit der Gestaltung der Arbeitsbedingungen keine Wahlpolitik, wie das ein anderes Unternehmen tut, sondern *Sozialpolitik* für unsere Angestellten.

Auch die *Vereine* werden vor ähnliche Fragen gestellt. Die Verhältnisse sind zu verschieden, als dass eine einheitliche Marschroute verfolgt werden könnte. Wo die Kollektivverträge den weitern Teuerungsausgleich regeln, werden selbstverständlich die Vertragsbestimmungen angewendet. Wo das nicht der Fall ist, wird man auf Grund der Verhältnisse der Vereine eine Verständigung mit dem Personal suchen. Ich möchte aber auf einen wichtigen Faktor hinweisen:

Die gegenwärtige *Hochkonjunktur* wirkt sich *sehr ungleich* aus. Es gibt zahlreiche Unternehmungen, die hohe Rüstungsgewinne erzielen, es gibt weitere mit grossen Konjunkturgewinnen und es gibt solche, die von der Hochkonjunktur nur die Anspannung, zeitweise Mehrarbeit und die Sorgen haben, aber keine Vorteile. Die ersteren haben es leicht, ihr Personal am Aufschwung zu beteiligen, die letzteren, zu denen auch der Handel gehört, haben es sehr viel schwerer, auch wenn sie den besten Willen haben. Es rächt sich jetzt, dass man vor 1½ Jahren unserer Anregung, das Stabilisierungsabkommen auch unter veränderten Verhältnissen weiterzuführen, nicht gefolgt ist. Wäre das geschehen, so hätte man erstens die Teuerung in engeren Grenzen halten können, und zweitens hätte man erneut für einen gerechten Ausgleich auf der Preis- wie auf der Lohnseite sorgen können. Jetzt gehen die Erhöhungen ganz *ungeregelt* vor sich je nach den Machtverhältnissen. Die Starken und die Begünstigten verbessern sich und andere Schichten kommen unter die Räder.

Es würde nahe liegen, in diesem Zusammenhang einige Ausführungen zu machen über die Frage der Preispolitik und der Preiskontrolle. Ich werde das jedoch unter Punkt 8 der Traktandenliste tun bei der Behandlung der Entschliessung, die zu diesem Thema vorgeschlagen wird. Ich will aber jetzt schon hervorheben, dass V.S.K. und Vereine seit einem Jahr den Kampf gegen die Teuerung führen. Wir können sie aber nur verzögern, nicht verhindern. Die Behörden hätten mehr tun können. Wir hatten immerhin Erfolg mit unseren Bemühungen auf Befreiung aller Nahrungsmittel (bzw. Esswaren) von der Warenumsatzsteuer. Und mit dem Begehren auf teilweise Wiederanwendung der Preiskontrolle haben wir Teilerfolge erzielt.

Es wird heute wiederum, wie immer in Zeiten der Teuerung, hie und da die Meinung vertreten, der Handel, der zwischen Produzent und Konsument stehe, nehme zu viel für sich in Anspruch. Auf Grund des Einblicks in die Praxis muss ich sagen, dass das als allgemeine Behauptung sicher nicht stimmt. Der V.S.K. hat unter dem Regime der Preiskontrolle die von dieser festgesetzten Margen nicht beansprucht, sondern sich mit erheblich niedrigeren Zuschlägen begnügt, und auch von den Konsumgenossenschaften kann das gesagt werden. Die gleiche Feststellung würde auch jetzt gemacht werden können, wenn wieder behördliche Vorschriften über die Margen erlassen würden. Die Konkurrenz spielt übrigens auf den meisten Gebieten so, dass Überforderungen kaum möglich sind.

Richtig ist, dass im Handel im Laufe der Jahrzehnte keine derartige Verbilligung eingetreten ist, wie das in der Fabrikation der Fall war. Das ist einmal darauf zurückzuführen, dass die Ansprüche der Konsumenten gestiegen sind und die Dienstleistungen des Handels, wie schon erwähnt, verbessert wurden. Ferner kann die Warenvermittlung nicht mechanisiert werden wie die gewerbliche Produktion. Es gibt freilich auch im Handel noch Möglichkeiten der rationelleren Gestaltung. Neben

den vorher schon erwähnten Problemen möchte ich die Frage der

Übersetzung des Handels

noch streifen. Braucht es zur Versorgung der Bevölkerung der Schweiz 54 900 Betriebe (1939) des Detailhandels? Man hat seinerzeit das Problem lösen wollen, indem man die Ausdehnung der Grossbetriebe kurzerhand verbot oder doch unter Bewilligungspflicht stellte, während die kleinen sich unbeschränkt vermehren konnten und davon auch wirklich zu tausenden Gebrauch machten.

Dabei sind es vor allem die Genossenschaften, die jede Neueröffnung oder Betriebserweiterung genau überprüfen. Auch die Direktion des V. S. K. beschäftigt sich häufig mit der Frage, ob ein neuer Betrieb gerechtfertigt sei oder nicht. Wenn das verneint wird, so wenden wir unseren ganzen Einfluss auf, um die Ausführung zu verhindern. Das geschieht ganz besonders, wenn eine Kredithilfe des Verbandes gewünscht wird. Da wird die Ertragsmöglichkeit eingehend untersucht. Wenn die gleiche Vorsicht auch von andern Handelsgruppen angewendet würde, so könnte eine Sanierung erzielt werden. Doch bei einer Erhebung im Jahre 1949, die sich nicht auf alle Ortschaften erstreckte, mussten wir feststellen, dass mehr als 300 private Verkaufsstellen neu eröffnet wurden, 6 mal so viel wie die Zahl der neuen Genossenschaftsläden.

Wenn in der Gewerbepresse immer wieder von einer «Verdrängung mittelständischer Existenzen» durch die Genossenschaften geschrieben wird, so ist das eine falsche und demagogische Darstellung. Das Problem heisst: Sollen jedes Jahr noch einige hundert neue Privatläden aufgemacht werden? Es sind meistens Gewerbetreibende, die gewöhnlich in jedem Neubau Läden einbauen, um die Rendite zu erhöhen. Und dann müssen die Läden eben vermietet werden. Gegen diese systematische Ladensetzung schreibt die Gewerbepresse kein Wort.

Noch wichtiger ist dieses Problem: Kann die Schweiz als ein mit der Weltwirtschaft sehr eng verflochtenes Land es sich leisten, mögliche Verbesserungen und damit Verbilligungen im Handel zu verhindern? Ich glaube nicht, dass das Schweizervolk mit Einschluss der Gewerbetreibenden gewillt wäre, auf eine mögliche Verbesserung des Lebensstandards zu verzichten.

Es ist ausserdem falsch zu glauben, dass durch eine Kastrierung der Genossenschaftsbewegung einige hundert oder gar tausende von mittelständischen Existenzen begründet werden könnten. Was heisst überhaupt Mittelstand? Professor Marbach sagt in seinem Werk «Theorie des Mittelstandes»:

> «Die Definition des Mittelstandes ist deshalb so schwer, weil es unter den Angehörigen des Mittelstandes, einkommensmässig, Proletarier und unter den Proletariern Mittelständler gibt.»

Das passt ausgezeichnet auf unseren Fall: Das Genossenschaftspersonal gehört zu den unselbständig Erwerbenden. Es hat aber in der Regel derartige Arbeitsbedingungen, dass es ökonomisch zum Mittelstand gehört und sich auch häufig so fühlt und einstellt. Gerade umgekehrt ist es bei vielen kleinen Spezierern. Sie werden zum Mittelstand gezählt, führen aber vielfach – jedenfalls wenn die Berichte ihrer Standesorganisation über ihre geringen Einkommen richtig sind – in Wirklichkeit ein Proletarierdasein. Und hier liegen *politische Gefahren*, nicht bei den Genossenschaften. Denn diese proletaroiden Existenzen sind sehr anfällig für hemmungslose Kritik des Bestehenden und Versprechungen, die von irgend einem Heilsapostel oder Führer gemacht werden. In der deutschen Krise der dreissiger Jahre waren die entwurzelten Mittelständler die ersten Opfer des Nationalsozialismus. Der Bumerang, den die Gewerbepresse gegen die Genossenschaften schleudert, kann eines Tages auf sie selbst niedersausen.

Was wir beanspruchen, ist das, dass *die Konsumenten sich frei zusammenschliessen können zu gemeinsamer Selbsthilfe in Genossenschaften, um ihre Versorgung und ihre Lebenshaltung zu verbessern.* Das Problem der Übersetzung des Handels beschäftigt aber auch uns, und wir wären bereit, es unvoreingenommen mit andern Organisationen des Handels zu prüfen, wenn man auch in jenem Lager die Brille mit den ultraroten Gläsern ablegt und auf die gehässige Bekämpfung der Genossenschaften verzichtet.

Bevor ich schliesse, muss ich doch noch einige Bemerkungen zur

ideellen Seite der Genossenschaftsfrage

machen. Sie kommt gewöhnlich zu kurz, da wir durch die Praxis und die Aufgaben des Tages überbeansprucht sind. Aber wir sind uns doch alle klar, dass die Genossenschaftsbewegung ohne geistigen Gehalt, ohne Idee nicht lebensfähig wäre.

Doch worin besteht diese Idee? Wir wissen etwas von den Anschauungen Robert Owens und Charles Fouriers, wir hören von den Lehren V. A. Hubers, wir überliefern die Gedanken Heinrich Zschokkes und wir freuen uns über die geistreichen Ideen Charles Gides. Aber all das gehört der Vergangenheit an. Es bezieht sich auf Verhältnisse, wie sie im letzten Jahrhundert bestanden oder doch auf Zustände vor dem ersten Weltkrieg. Seither hat sich die Welt verändert. Die Bedeutung der Genossenschaften ist nicht kleiner geworden, im Gegenteil, sie ist meines Erachtens nach dem zweiten Weltkrieg inmitten der Auseinandersetzung zwischen Kapitalismus und Staatskommunismus grösser denn je. Aber die theoretische Begründung der Genossenschaftsbewegung ist der Entwicklung nicht nachgekommen. Wir zehren noch vom geistigen Rüstzeug der Vergangenheit.

Verkaufsstellen eröffnen auf Wunsch der Konsumenten ist notwendig, neue Mitglieder gewinnen und den Umsatz steigern ist gut, unser Personal und die Mitglieder besser schulen ist vorzüglich. Aber noch notwendiger und noch besser ist die *Besinnung auf die genossenschaftlichen Grundsätze sowie deren Verbreitung und Anwendung in der Wirtschaft von heute.* Es wäre falsch zu sagen, dass noch nichts geschehen ist in dieser Beziehung. Bei uns wie im Ausland sind Stellungen bezogen worden auf Grund der neuen Verhältnisse. Aber diese Stellungnahmen sind noch zu wenig geklärt und vor allem sind sie noch zu wenig überzeugend und durchgreifend für die ausserhalb der Genossenschaftsbewegung stehende Bevölkerung und selbst für die darin Tätigen.

Eine Klärung ist freilich erfolgt, und zwar scharf und unzweideutig: die Abgrenzung der freien, wahrhaft demokratischen Genossenschaften gegenüber den in einem Diktaturstaat gleichgeschalteten, unter Staatskontrolle stehenden Genossenschaften, wie sie in den sogenannten «Volksdemokratien» bestehen. Solche Verbände gehören dem Internationalen Genossenschaftsbund an, da der Centrosojus, der Zentralverband der russischen Konsumgenossenschaften, nach dem ersten Weltkrieg aufgenom-

men wurde und die Genossenschaftsverbände verschiedener Oststaaten dem IGB schon angehörten, bevor sie ihren politischen Charakter geändert haben. Der Zentralvorstand des IGB hat im August 1950 in Helsinki beschlossen, dass inskünftig nur solche Organisationen aufgenommen werden dürfen, die auf freiheitlicher Grundlage beruhen, von der Staatsgewalt unabhängig sind und den Grundsätzen von Rochedale entsprechen, insbesondere auch hinsichtlich der Freiwilligkeit der Mitgliedschaft.

«In Ländern, wo kein Recht auf freien Zusammenschluss besteht und abweichende Meinungen nicht geduldet werden» – so wurde ausdrücklich beschlossen – «kann es keine freien und unabhängigen Genossenschaften geben.»

Gestützt auf diesen Beschluss sind die Beitrittsgesuche der Genossenschaftsverbände von Polen, Ungarn, Ostdeutschland, aber auch Argentinien abgelehnt worden. Leider wird der IGB durch die Spannungen, die mit den ihm angehörenden Organisationen des Ostens bestehen, stark gehemmt, und es wird mit der Zeit, so oder so, noch eine weitere Klärung eintreten müssen.

Wenn ich von Anpassung der genossenschaftlichen Grundsätze an die Erfordernisse der Gegenwart spreche, so denke ich aber namentlich an folgendes: Wir stehen in einem grossen Umwälzungsprozess. Das Zeitalter der individualistischen Methoden der Wirtschaft liegt hinter uns. Die Entwicklung drängt schon längst zu kollektivem Handeln. Sie treibt zu Lösungen unter staatlichem Zwang, ja unter Umständen zu einem vom Staate beherrschten Wirtschaftssystem, das wir ablehnen, weil es die Individualrechte erdrückt. Es wird aber immer noch zu wenig erkannt, dass der Ausweg aus diesem Dilemma nur in einer genossenschaftlichen Lösung bestehen kann. Das heisst nicht eine «Vergenossenschaftlichung» der Wirtschaft, es heisst nicht, dass alle Unternehmungen die Form der Genossenschaft annehmen müssen. Sondern es bedeutet die Anwendung genossenschaftlicher Grundsätze anstelle machtpolitischer Methoden. Gleichberechtigung und Demokratie statt Diktatur. Im Wirtschaftsleben stellt sich das Problem eigentlich ganz gleich wie im Staat. Und wer die individuelle Freiheit hoch hält, muss diesen Weg beschreiten.

Es ist klar, dass diese Gedanken, obwohl sie heute in der Luft liegen, sich nicht von selbst realisieren. Wir müssen mithelfen, einerseits durch wahre genossenschaftliche Betätigung und anderseits durch Schulung und Erziehung. Mein Kollege Barbier wird Ihnen die grosse Bedeutung der Schulung für die Genossenschaftsbewegung vor Augen führen. Daneben muss jeder von uns in der genossenschaftlichen Praxis in diesem Sinne wirken.

Jedenfalls dürfen wir die Überzeugung haben, *dass wir nicht für die Welt von gestern tätig sind, sondern dass unsere Arbeit und unsere Ideen der Welt von morgen dienen.*

Du, unsere Hoffnung und unser Stolz, blühende Jugend! Du bist wie ein Garten in seiner Pracht, aber wisse, die Erde nährt sich von den Früchten des Feldes, nicht von der Zierde der Gärten; rüste dich auf die Tage, wo du ohne Zierde und ohne Schmuck das Werk deines Lebens wirst verrichten müssen.

Pestalozzi

Geniesse das Leben!

Was man gerne den Menschen südlicher Gegenden nachspricht, das geht uns Bewohnern der nördlicheren Gefilde vielfach ab. Wir verstehen es nicht, die schönen Tage des Lebens so zu geniessen und auszukosten, dass von ihnen helle Strahlen auch in die dunkleren Tage fallen. Wir möchten mit dieser Feststellung keineswegs für ein unseren Verhältnissen kaum angepassten « Dolce far niente» eintreten, sondern nur darauf hinweisen, dass wir es uns zum Ziel setzen sollten, uns selbst, ganz besonders aber unserer Jugend die «Kunst des Lebens» beizubringen.

Es ist unzweifelhaft schön, wenn man gerade junge Menschen dazu anspornt, ein aktives, tätiges Leben zu führen; Taugenichtse haben heute sicherlich keine Aussichten! Aber man kann sich doch mit einigem Recht die Frage stellen, ob es berechtigt ist, den jungen Menschen nicht zugleich auch darauf aufmerksam zu machen, dass zu einer aktiven Tätigkeit, zu einer vollen Hingabe an Arbeit und Beruf auch wieder Entspannung, Ausgleich der Kräfte und Abwechslung gehören. Nicht zuletzt ist es dem Umstande, dass man dieser ganz menschlichen Forderung zu wenig entgegenkommt, zuzuschreiben, dass das, was man heute Entspannung nennt, geradezu entartete Formen annimmt. Genau so, wie man die Arbeit und den Arbeitseifer übertreibt, übertreibt man in seiner Freizeit auch die — nun sogenannte! — Entspannung: den Sport, das Vergnügen, die Geselligkeit.

Dieser Mangel an ausgleichender Geruhsamkeit, diese Hetze von Arbeit zu Freizeit und diese Enttäuschung im Lebensgenuss sind sicherlich mit vielen andern Zeichen unserer gesellschaftlichen und menschlichen Krisis. Und darum haben wir schliesslich auch die nicht geringe Aufgabe, an uns selbst und an unserer Jugend zu arbeiten, um hier wieder einen sinnvollen Ausgleich herbeizuführen.

Das grosse Beginnen liegt auch hier, wie überall, darin, dass wir uns loslösen von den Extremen. Es ist zwar schön, von einer «restlosen» Hingabe an die Arbeit oder an das Vergnügen zu reden. Doch, entspricht es nicht *mehr* dem Wesen des wahren Menschen, sich selbst in beiden Dingen nicht vollkommen zu verlieren und selbst in allem, was man tut, obenauf und Beherrscher der Lage zu bleiben? Sowohl in der Arbeit wie im Lebensgenuss sollten wir eben nicht so weit gehen, dass wir uns selbst verlieren und zum Spielball jener Mächte werden, die ausserhalb von uns selbst stehen, sondern derjenige, der sein Ziel mit Erfolg erreichen will, der trachtet auch danach, dieses Ziel bewusst und gesund zu erreichen! Wer aber ein berufliches Ziel erreichen will, der darf seinen Körper nicht vergessen und sollte ihm und seinem Gemüt hin und wieder das bieten, was schlechthin der Mensch verlangt. Nichts ist gefährlicher als der «Uebermensch», der über allen «kleinlichen Bedürfnissen» steht!

Gy.

Werben und verkaufen eine Kunst

XII.

Was eine Verkaufsorganisation sich zu Herzen nehmen sollte

Von Privatdozent Dr. Paul Reiwald

Ein grosser Schatz von Erfahrungen geht ständig ungenützt verloren, weil die Verkäufer viel zu wenig herangezogen und erzogen werden, um ihre Beobachtungen und Eindrücke der Geschäftsleitung mitzuteilen und Anregungen zu geben. Das ist Sache des Rayonchefs, heisst es in den Warenhäusern. Aber der Rayonchef kann wohl aus Reklamationen, Beschwerden und Nachfragen sich ein Bild vom Ganzen machen, aber die unmittelbare Berührung fehlt auch ihm. Der Verkäufer aber hat stets die Hand am Puls des Publikums. Während in jeder Fabrik in technischer Beziehung alles bis zum letzten ausgenützt wird, kann man sich nur wundern, wie wenig menschliche Erfahrungen im Konsumentendienst ausgewertet werden.

Da ist zunächst der missverstandene Gedanke der Spezialisierung das grosse Hindernis. Die Geschäftsleitung hat ihre besondere Aufgabe zu erfüllen, der Verkäufer die seinige. Ein stärkerer Kontakt ist nur überflüssig und störend. Was für ein Missverständnis! Ich habe in dem vorgängigen Artikel darauf hingewiesen, wieviele nützliche Anregungen der Verkäufer dem Dekorateur geben konnte. Aber warum soll er sie nicht ebenso gut der Reklameabteilung, warum soll er sie nicht der Leitung geben können? Es kommt da nur auf eine vernünftige Organisation an, die es dem Verkäufer leicht und zur Lust macht, seine Beobachtungen weiterzugeben, ohne die Leitung zu überbürden. Aber es dürfte nicht vorkommen, wenn eine Verkäuferin die Direktion darauf hinweist, dass voraussichtlich ein bestimmtes Geschirrmuster beim Publikum erheblichen Anklang finden dürfte, und ihrer Anregung mit grossem Erfolg stattgegeben wird, sie selbst aber keinerlei Anerkennung, geschweige denn eine Belohnung erhält. Die Verkäuferin empfindet dann nur bitter: So sieht er aus, «der Dank vom Hause Oesterreich». Mit ihrem Interesse ist es natürlich vorbei. Die Leitung aber scheint offenbar auf dem Standpunkt zu stehen, dass zwar die Verkäuferin etwas Nützliches gebracht hat, dass aber doch ein solcher Hinweis ausserhalb ihrer eigentlichen Funktion liege. Sie hat das streng zu wahrende Spezialisierungsprinzip durchbrochen, und das verdient keinen besonderen Dank!

Das zweite Hindernis ist ein soziales. Während in zahlreichen Fabriken das Vorschlagswesen in technischer Hinsicht eine nicht unbedeutende Rolle spielt und die Belegschaft vom Arbeiter bis zum Ingenieur ermuntert wird, so konkret wie möglich Verbesserungsvorschläge zu machen, um dann einen Preis oder eine andere Belohnung zu erhalten, ist dieser Gedanke in allem, was Organisation und insbesondere Verkaufsorganisation betrifft, viel weniger durchgedrungen. Die Leitung, the management, glaubt hier in ihrer eigenen Sphäre zu sein, in der sie keines besonderen Rates und keiner besonderen Anregung bedarf, insbesondere nicht von einem angestellten Verkäufer, den sie sozial als unter sich stehend betrachtet. Ihn als eine Art Ratgeber zuzulassen, könnte dem Prestige der Leitung abträglich sein.

Was dadurch an Arbeitsfreudigkeit und Interesse erstickt wird, liegt auf der Hand.

Der in Amerika beschrittene Weg, aus den fähigsten Verkäufern eine Sondergruppe zu bilden, die die Direktion berät, Anregungen prüft und sie bei Billigung der Direktion mit Empfehlung vorlegt, scheint der brauchbarste Weg zu sein, um die Mauer niederzulegen, die sehr zum Schaden des Geschäfts so oft zwischen Verkaufspersonal und Leitung besteht. Noch weniger als in anderen Abteilungen ist es möglich, fähige Verkäufer oder eine wirksame Verkaufsorganisation ohne Psychologie zu schaffen. Die Amerikaner stehen auf dem Standpunkt, dass es nicht einer besonderen Verkaufsbegabung bedürfe, dass zum mindesten eine Verkäuferschulung unersetzlich ist. Gerade hierzu bedarf es aber einer genau orientierten Psychologie.

Damit tritt aber noch ein weiteres Moment auf, das ebenfalls die soziale Stellung des Verkäufers betrifft. Sehr häufig glauben ja die Verkäufer selbst, dass sie nicht viel zu wissen brauchten und dass beim Verkaufen gewissermassen alles von selbst gehe — oder doch gehen sollte. Werden sie in dieser grundfalschen Einstellung noch von der Geschäftsleitung bestärkt, die daraus das Recht auf niedrige Lohnzahlung herleitet, dann geraten sie in eine Stellung, die mit der des ungelernten Arbeiters viele Aehnlichkeiten aufweist. Es liegt auf der Hand, wie wenig eine solche Einstellung zum Beruf Verkaufsfähigkeit und -freudigkeit stärken kann. Allein die Hebung des sozialen Gefühls für seine Aufgabe, die mit einer regelrechten Ausbildung und einer dauernden weiteren Instruktion verbunden ist, würde die Schulung in vollem Umfange rechtfertigen. Deshalb war die Gründung der Ausbildungsschule im Freidorf durch den V. S. K. ein so richtiger Schritt. Verkäuferschulen tragen dazu bei, dem ganzen Stand als solchem ein Mehr an sozialem Ansehen und Gewicht zu geben und führen allein schon dadurch zu einer fähigeren Verkäufergeneration.

Nun stehen viele Genossenschaftsleiter, aber auch viele Eltern, bei der Frage der Berufswahl auf dem Standpunkt, dass vielleicht eine Schulung bei Grossbetrieben, bei bestimmten Marken und Spezialmarken auch für Vertreter angebracht sei, dass sich aber in einem kleinen Betrieb ein solcher Zeit- und Geldaufwand gewiss nicht

lohne. Sie gehen vereint den Weg des geringsten Widerstandes und tragen dadurch zu einer Deklassierung des Verkäufers mit all ihren unerwünschten Folgen bei.

Ihnen mag ein Mann aus einem Grossbetrieb antworten, William E. Holler, einer der massgebenden Männer bei Chevrolet, einem Riesenunternehmen, bei dem in erster Linie alles von der Wirksamkeit der Verkaufsorganisation abhängt.

«Chevrolet als Ganzes», so sagt er, «ist ein Riesenbetrieb. Aber dieser Riesenbetrieb setzt sich in Wahrheit aus vielen kleinen Betrieben zusammen: den Chevrolet-Händlern. Jedes Geschäft, sogar ein Spezereiladen mit vier oder fünf Angestellten, braucht für jeden Angestellten ein Training. Hätte ich ein kleines Geschäft zu führen, so würde ich als Allererstes meine Hilfskräfte darin trainieren, die Käufer richtig anzupacken. Dann würde ich ihnen beibringen, wie man die Bedürfnisse der Konsumenten herausfindet. Ich würde ihnen sagen: ‚Denken Sie sich eine Käuferin. Sie ist schon einmal ins Geschäft gekommen und hat immer nur Brot gekauft. Die übrigen Nahrungsmittel kauft sie anderswo. Zeigen und empfehlen Sie ihr, wenn sie das nächstemal kommt, die neue Tomatenpüree in Tuben. Sprechen Sie zu ihr über die Möglichkeiten, mit wenig Kosten das Menü zu bereichern.' Nie würde ich darauf verzichten, meine Leute zu trainieren, so klein auch mein Geschäft wäre.»

Um also eine gute Schicht von Verkäufern zu haben, die, wie wir gezeigt haben, vom wirtschaftlichen, sozialen und sozialpolitischen Gesichtspunkt aus eine so grosse Bedeutung für ein Land haben, bedarf es einer bestimmten Erziehungsarbeit und bestimmter Investitionen. Das scheint ein langer, mühseliger und kostspieliger Weg zu sein. Allzuviele sind geneigt, nur das zu tun, was sich ihnen unmittelbar als das Notwendigste aufdrängt. Aber das amerikanische Beispiel zeigt, dass es für einen ständigen wirtschaftlichen Aufstieg nur den anderen Weg gibt, die sorgsame, auf Erfahrung und Psychologie gegründete Ausbildung, die den Verkäufer *als Stand* hebt, die ihn in enge Fühlung mit der Leitung bringt und die natürlichen Fähigkeiten in den Stand setzt, sich zu einer wahren Kunst zu entfalten.

Mais – ein bedeutsamer Faktor der menschlichen Ernährung

Seit einigen Jahrhunderten ist Mais ein wesentlicher Bestandteil der menschlichen Nahrung. Aber noch niemals war er von grösserer Bedeutung als heute. Ebenso wie die Kartoffel, Erdnuss, Tomate, wie Kakao, Tabak und viele andere Produkte, die heute auf der ganzen Erde in grossen Mengen angebaut und verbraucht werden, ist Mais eine in Amerika heimische Pflanze, von deren Existenz man vor der Entdeckung dieses Kontinents in den anderen Erdteilen nichts wusste.

Es ist bezeichnend, dass in jenen amerikanischen Staaten, in denen Mais eine führende Stellung unter den Getreidepflanzen einnimmt, niemals eine Hungersnot herrschte. Andererseits haben Missernten der übrigen, schon länger bekannten Getreidepflanzen in Europa, Asien und Afrika oft verheerenden Nahrungsmangel verursacht. Heute leiden wieder einmal Millionen von Menschen infolge schlechter Getreideernten an Hunger und Krankheiten, durch die unterernährte Menschen hinweggerafft werden. Und wieder einmal ergänzen bedeutende Mengen von amerikanischem Mais die Lieferungen anderer Getreidefrüchte und Nahrungsmittel, die von Uebersee an diese Gebiete gehen.

Obgleich Mais auf viele und oft erstaunliche Arten industriell verwertet wird, dient er in erster Linie der menschlichen Ernährung. Er ist jedoch, ausser in Ländern mit verhältnismässig niedrigem Lebensstandard oder bei Hungersnöten, für den unmittelbaren menschlichen Verbrauch nur von geringerer Bedeutung.

Der weitaus grösste Teil des Weltmaisertrages kommt der menschlichen Ernährung auf dem Umweg über Milch- und Fleischrinder, über Schweine, Schafe und Geflügel, in Form von Milch, Käse, Butter, Rind- und Kalbfleisch, Schweinefleisch und -fett, Lamm- und Hammelfleisch, in Geflügel und Eiern zugute. Ein Teil der Maisernte verbleibt also jeweils auf den Farmen und verlässt sie erst in verarbeiteter Form, ein nicht geringer Teil wird direkt von der Farm weg als Viehfutter verkauft. Ferner geht ein beträchtlicher Teil an Mühlen, wo er zu Stärke, Zucker, Sirup, grobem und feinem Maismehl, zu Maisgriess und anderen Nahrungsmitteln verarbeitet wird.

Obwohl im Verhältnis zur Weltproduktion nur eine kleine Quantität direkt dem menschlichen Genuss zugeführt wird, gibt es doch eine überraschend grosse Zahl von Ländern, wo man Mais im ursprünglichen Zustand als Nahrungsmittel verwendet.

Die einzelnen Maissorten weisen, je nach Klima, Länge der Anbausaison und anderen, durch die Umgebung bedingten Einflüssen, vielfältige Unterschiede auf. Das für den Maisanbau günstigste Klima findet man im Innern der Erdteile, wo es reichliche und warme Niederschläge gibt und wo die Sommertage und -nächte warm sind. Der «Maisgürtel» der Vereinigten Staaten hat eine jährliche Niederschlagsmenge von 175 bis 350 cm, wobei 18 cm und mehr während und nach der Blütenentwicklung niedergehen. Mais erfordert entsprechend seiner südlichen Herkunft während seiner ganzen Wachstumszeit verhältnismässig hohe Tages- und Nachttemperaturen. Das grösste Ertragsgebiet Amerikas hat eine durchschnittliche Sommertemperatur von 21 bis 26 Grad Celsius. Wo die durchschnittlichen Sommertemperaturen unter 19 Grad Celsius liegen oder die Nachttemperaturen im Sommer unter 13 Grad Celsius sinken, baut man im allgemeinen keinen Körnermais an.

Die Tatsache, dass Mais über die ganze Welt verbreitet ist, beweist, dass er unter den verschiedensten Bodenverhältnissen wächst. Der Boden muss jedoch genügend Feuchtigkeit für die Zeit aufbewahren können, da die wachsende Pflanze Wasser am notwendigsten braucht. Jedenfalls erfordert Mais eine Fülle von Pflanzennährstoffen, besonders Nitrate, aber auch reichlich Phosphor und Kali, und er reagiert ungünstig, wenn der Boden nicht genügend durchlüftet ist. Beim Maisanbau lassen sich auch moderne landwirtschaftliche Maschinen besonders gut anwenden, jedoch nur auf verhältnismässig flachem Land.

Von 1935 bis 1939 wurden jährlich 89½ Millionen Hektar Land mit Mais bebaut. Fast die Hälfte davon.

37½ Millionen Hektar, in Amerika. Während desselben Zeitraumes belief sich die gesamte Welternte auf durchschnittlich 110 Millionen Tonnen jährlich. Davon wurden ungefähr 50% oder 58 Millionen Tonnen in Amerika geerntet. Die anderen grossen Anbaugebiete sind Argentinien, Italien, Südosteuropa, China, der Südosten Brasiliens, der Südwesten der Sowjetunion, Nordindien, Südafrika und Mexiko. Nordamerika ist entschieden der bedeutendste Maislieferant der Welt. Schätzungsweise 80% der amerikanischen Ernte wird an das Vieh verfüttert. Die Industriemühlen, Nahrungsmittelfabriken, Destillieranstalten und Brauereibetriebe — übernehmen die restlichen 20%. Etwa drei Viertel dieser Menge werden zu Nahrungs- und Futtermitteln verarbeitet.

Mexiko, der zweitgrösste Maisproduzent Amerikas, verarbeitet praktisch die gesamte Ernte zu Maisbrot, das neben Bohnen den Hauptbestandteil der Kost darstellt. — Auf Südamerika entfielen während der Jahre 1935 bis 1939 ungefähr 11% des Gesamtertrages. Die beiden wesentlichsten Produzenten sind Argentinien und Brasilien.

Europas Maisgegenden liegen fast ausschliesslich im Süden und erstrecken sich von Portugal und Spanien über Italien, Griechenland und die Donauländer bis zum Schwarzen-Meer-Gebiet Südrusslands. Obwohl diese Gebiete um 5 Grad nördlicher liegen als der Maisgürtel der Vereinigten Staaten, haben sie, mit Ausnahme Italiens, ähnliche Boden-, Temperatur- und Klimaverhältnisse. Italien allerdings verwendet beim Maisanbau hauptsächlich künstliche Bewässerung.

In den nordwestlichen Gegenden Europas ist ein grossangelegter Maisanbau unmöglich, da die für das Wachstum geeignete Zeit im allgemeinen zu kurz ist und überdies die Regenfälle innerhalb dieses Zeitraumes ungünstig verteilt sind. Zur Aufrechterhaltung der wichtigen Fleisch- und Milchindustrien ist man dort fast ausschliesslich auf die einheimische Rüben- und Viehfutterernte angewiesen, die durch Einfuhr von Mais, Hafer, Gerste und Oelfrüchten ergänzt wird.

In der Kost der afrikanischen Länder nimmt Mais einen wichtigen Platz ein. Von 1935—1939 entfielen auf Afrika etwas mehr als 8% der gesamten Weltanbaufläche für Mais und ungefähr 6% des Ertrages. Südafrika, Aegypten, Französisch-Westafrika und Angola sind die weitaus bedeutendsten Maisproduzenten.

Praktisch bauen alle Länder Asiens und Ozeaniens Mais an; ein Grossteil der Ernte wird, ausser in Australien und Neuseeland, für die menschliche Ernährung verwendet. Die wichtigsten Anbaugebiete Asiens, auf die 16% der gesamten Anbaufläche und 13% der Ernte entfallen, sind China, Indien, die Mandschurei und Holländisch-Indien. Das bedeutendste Maisgebiet Asiens ist China. Mit einer durchschnittlichen Jahresproduktion von 5½ Millionen Tonnen für die Periode 1935—1939, gilt dieses Land als drittgrösster Maisproduzent der Welt. Zusammen mit den 2 Millionen Tonnen der Mandschurei steht China hinter den Vereinigten Staaten an zweiter Stelle.

Zweifellos wird eine Intensivierung der Weltmaisproduktion vor allem in klimatisch günstig gelegenen Regionen erfolgen müssen, doch wird diese Intensivierung mehr durch Verbesserung der Sorten und vorteilhaftere landwirtschaftliche Methoden als durch eine Vergrösserung der Anbaufläche zu erzielen sein. Dr. -er.

500 000 Geschäftsbriefe aus alten Basler Firmen

Wer das neugeschaffene Kirschgartenmuseum betritt, gelangt im Parterre zuerst in das alte Kontor, das mit Mobiliar und Bürogerät aus dem «Württembergerhof» und dem «Segerhof» ausgestattet ist. Dem Besucher wird dadurch deutlich gemacht, dass die grossen, schönen Basler Häuser aus dem «Dix-huitième» nicht nur herrschaftliche Wohnbauten waren, sondern im Erdgeschoss meistens auch die Geschäftsräume des Handelsherrn beherbergten. Beim Anblick des mächtigen Doppelpultes mit den aufgeschlagenen Geschäftsbüchern mag sich mancher fragen, welcher Art wohl die Geschäfte waren, die zu einem Wohlstand führten, der sich im «Kirschgarten» besonders augenfällig dokumentierte. Diese Frage wird meistens mit dem Hinweis auf die damals blühende Seidenfabrikation beantwortet, aber damit ist nur ein, wenn auch der gewichtigste Faktor aus einer Vielfalt geschäftlicher Tätigkeit erwähnt, die den Reichtum Basels im 18. und im beginnenden 19. Jahrhundert schuf. Gerade bei den Firmen, die im «Segerhof» und im «Württembergerhof» beheimatet waren, sind wir in der Lage, die dort getätigten Geschäfte bis in alle Einzelheiten zu verfolgen, denn durch einen Glücksfall sind die Archive dieser alten Handelshäuser und Bandfabriken fast vollständig erhalten geblieben.

Alte Geschäftsbücher finden sich auch an andern Orten. Die Einzigartigkeit dieser Basler Geschäftsarchive besteht darin, dass die trockenen Folianten durch eine fast unübersehbare Zahl von Briefen belebt und ergänzt werden, die ein anschauliches Bild des damaligen internationalen Handels in Europa und insbesondere auch des Kolonialhandels vermitteln. Die verbreitete Vorstellung einer beschaulichen Geschäftsführung mit mühelosen Gewinnen wird dabei gründlich zerstört. Die Firmen Christoph Burckhardt & Co. (Segerhof) und Forcart-Weis & Söhne (Württembergerhof), um nur zwei Beispiele herauszugreifen, standen in Geschäftsbeziehungen mit der ganzen damaligen Welt und verfügten über eine imponierende Exportorganisation. Die Abhängigkeit ihrer Unternehmungen von den politischen Ereignissen und von den Preisen an den internationalen Märkten war nicht geringer als bei unseren heutigen Weltexportfirmen. Um den Schwierigkeiten der napoleonischen Wirtschaftspolitik zu begegnen, brauchte es Unternehmerfiguren wie Christoph Burckhardt-Merian (1740—1812) und Johann Rudolf Forcart-Weis (1749 bis 1834), die durch wagemutige, schier unbegrenzte Geschäftserweiterungen und -umstellungen die verlorenen Absatzmärkte zu kompensieren vermochten.

Diese Basler Geschäftsbriefsammlung gehört zum kostbarsten Besitz des *Schweizerischen Wirtschaftsarchivs*. Sie umfasst etwa eine halbe Million Korrespondenzen aus den Jahren 1750—1870, die bis vor kurzem ungeordnet und darum für die wirtschaftsgeschichtliche Forschung unbenützbar waren. Im neuesten Jahresbericht des Wirtschaftsarchivs wird festgestellt, dass in den letz-

ten vier Jahren rund 200 000 Briefe geordnet und registriert werden konnten.

In einer Beilage zum Bericht werden die wichtigsten, zum Teil hier bereits erwähnten Geschäftsarchive beschrieben. Zu ihnen gehören auch die Bücher und Korrespondenzen der ersten mechanischen Florettspinnerei in der Schweiz, nämlich der Firma J. Alioth & Co. (1824 bis 1871), mit etwa 100 000 Briefen, welche die Industrie-Gesellschaft für Schappe dem Wirtschaftsarchiv zur Aufbewahrung anvertraut hat.

Dem vorliegenden Rechenschaftsbericht kann entnommen werden, dass sich auch die übrigen Abteilungen des Wirtschaftsarchivs erfreulich entwickelt haben. Die Bibliothek, heute die grösste Dokumentationsstelle für wirtschaftliche Literatur unseres Landes, verzeichnet einen Jahreszuwachs von rund 14 000 Bänden und Broschüren. Aus der Tagespresse wurden 18 500 Zeitungsausschnitte hergestellt und auf diese Weise der wesentliche Teil der Wirtschaftsmeldungen den Benützern in sachlich gegliederter Form zur Verfügung gestellt. Die Zahl der laufend gehaltenen Fachzeitschriften — das SWA erhält sie zum grössten Teil als Geschenk oder im Tausch — erhöhte sich auf 857 Abonnemente.

Bei der Reichhaltigkeit des zur Verfügung stehenden Schrifttums ist es nicht erstaunlich, dass auch die Zahlen der Benützung stetig zunehmen. Im Lesesaal arbeiteten 1950 7257 Personen, denen rund 37 000 Bände und Broschüren ausgehändigt wurden. Nach auswärts sind 1490 Entleihungen gezählt worden mit insgesamt 4000 Bänden. Den Auskunftsdienst und den Literaturnachweis beanspruchten wieder weitgehend die private Wirtschaft, Behörden und Universitätsangehörige des In- und Auslandes. Der Post wurden insgesamt 6422 Sendungen übergeben, eine Zahl, die für die «Vollbeschäftigung» dieses Institutes zeugt.

Das Wirtschaftsarchiv hätte seine Sammlung nicht in dieser Weise fördern und seine Dienste den Interessenten nicht so weitgehend zur Verfügung stellen können ohne die verständnisvolle Unterstützung weitester Kreise. Der Bericht nennt deshalb, neben den Behörden des Kantons Basel-Stadt, dankbar die Namen von zahlreichen Geschenkgebern aus allen Kantonen, die dem Institut durch finanzielle Beiträge oder durch kostenlose Ueberlassung von Druck- oder Handschriften die Erfüllung seiner Aufgaben wesentlich erleichtert haben.

Der Schweizerische Kaufmännische Verein im Jahre 1950

Der Jahresbericht des Zentralkomitees des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins pro 1950 gibt auf 190 Seiten Aufschluss über die vielfältige Tätigkeit dieses angesehenen Berufsverbandes. Es ist unmöglich, auf knappem Raum eine Aufzählung über den Inhalt dieses Berichtes zu geben, der über die hauptsächlichsten Verbandsereignisse als repräsentatives Jahrbuch betrachtet werden darf.

Der Berufsverband hat sowohl ideell als auch zahlenmässig eine schöne Aufwärtsentwicklung zu verzeichnen. Von den 52 350 Mitgliedern, die am 1. Dezember 1950 statistisch erfasst wurden, sind 12 523 weibliche. Gegenüber dem Vorjahr sind über 900 Mitglieder gewonnen worden. Das Zentralsekretariat in Zürich hatte neben den regulären Arbeiten der Standes- und Wirtschaftspolitik, des Bildungswesens, der Verwaltung der verschiedenen Wohlfahrtseinrichtungen (aus allen Wohlfahrtskassen zusammen wurden im Berichtsjahr 870 000 Franken ausgerichtet), der Redaktion und Administration der Verbandszeitungen sowie des umfangreichen Buchverlages, der sich mit der Herausgabe von Lehrmitteln für Handels- und Berufsschulen sowie kaufmännischer Fachliteratur für den Praktiker befasst, im Berichtsjahr zahlreiche Sonderveranstaltungen zu organisieren und zu betreuen. Davon seien genannt: Ein Sommer-Büro-Organisationskurs, Französisch-Ferienkurse für Büroangestellte und Verkäuferinnen im «Courtil», dem Eigenheim des Verbandes in Rolle, eine Tagung der weiblichen KV-Mitglieder in Freiburg, Sektionspräsidentenkonferenzen in der welschen und deutschen Schweiz, ein Kader- und Werberkurs in Brunnen, eine Vertrauensleutekonferenz der Krankenkasse des Verbandes und einen Scheinfirmen- und -messekongress in Aarau. Reges Leben herrscht besonders auch im Jugendbund des Verbandes, dem 5844 Mitglieder angehören. Ihr Betreuer ist Zentralsekretär A. Galliker, der Chefredaktor des «Zentralblattes» und des «Jungkaufmann», der immer wieder den Weg zur kaufmännischen Jugend findet und ihr Berufsethos günstig zu beeinflussen weiss.

Der SKV hat 90 deutschschweizerische, 30 romanische, 4 tessinische und 6 Sektionen im Ausland, wozu noch 432 Einzelmitglieder stossen. Diese 130 Sektionen haben im Jahre 1950 neben ihren ordentlichen Versammlungen 883 Vortragsveranstaltungen, Besichtigungen usw. durchgeführt, die 85 000 Besucher zählten.

W. J.

Dies gelingt Ihnen sicher, Herr Abteilungs-Leiter, wenn Sie Gattiker-Margarine verwenden! Mit dieser bewährten Margarine erzielen Sie erstklassiges Gebäck, das fliessend Absatz findet und auch gut rentiert.

Verwenden auch Sie ELDA
die Spezial-Margarine für
Crèmen
Cakes
Pâtisserie

Gattiker-Margarinen sind rentabel

SPEISEFETTWERKE AG. GATTIKER & CIE. RAPPERSWIL

Sitzung des Verwaltungsrates des V. S. K.

Am 2. Juni versammelte sich der Verwaltungsrat im Anschluss an die Delegiertenversammlung in Genf zu einer Sitzung. Er beauftragte mit der Ausführung der Beschlüsse der Delegiertenversammlung die Verbandsdirektion.

Als *nicht ständiges Mitglied des Ausschusses des Verwaltungsrates* wurde an Stelle des turnusgemäss ausscheidenden Herrn O. Höppli, Frauenfeld, Frau *Paula Ryser,* Biel, bezeichnet.

Für den als Vorsitzender des Verwaltungsrates ausgeschiedenen Herrn Nationalrat Francesco Rusca, Chiasso, wurde Herr *Dr. h. c. Küng,* Basel, *zum Präsidenten des Verwaltungsrates des V. S. K.* gewählt. Ferner wurde die Vereinbarung getroffen, dass im Vorsitze des Verwaltungsrates in Zukunft ein 4-jähriger Turnus Platz zu greifen habe.

Der Verwaltungsrat genehmigte sodann den Bericht und Antrag der Verbandsdirektion betreffend *Neuregelung des Versicherungsverhältnisses des Verbandspersonals* und ermächtigte ausserdem die Verbandsdirektion, eine Erhöhung der versicherten Besoldung auch des Buchdruckereipersonals vorzunehmen.

2. Schweiz. Konsum-Fussballturnier

Diese bereits hier angekündigte sportliche Veranstaltung von Genossenschaftspersonal findet nun definitiv

Samstag/Sonntag, 16. und 17. Juni

auf dem Satus-Sportplatz in Basel statt. Bekanntlich wurde letztes Jahr diese Art des losen Zusammengehens der bestehenden Sportsektionen der Konsumvereine und des V. S. K. vom FC Coop in Winterthur (Konsumverein Winterthur) ins Leben gerufen. Der Appell wurde sofort aufgenommen, so dass ohne Verzug erstmals um den vom V. S. K. gestifteten silbernen Wanderbecher gespielt werden konnte. Der Wanderpreis blieb damals überraschenderweise in Winterthur und wurde vom FC Co-op zum erstenmal für ein Jahr in Besitz genommen.

Diesjähriger Veranstalter ist der Sportclub des ACV beider Basel, der alles vorbereitet hat, um diesem Fest die sportliche und kameradschaftliche Stimmung zu geben. Den kulinarischen Genüssen von Spielern und Zuschauern kommt eine vorzüglich geführte Festwirtschaft entgegen. Dazu schönes Wetter, sportlicher Kampfgeist wie am ersten Turnier und die zugehörende Geselligkeit werden diesem sportlichen Ereignis den würdigen Rahmen geben. Hoffen wir allseits das Beste.

Es haben sich diesmal bereits *6 Mannschaften* angemeldet, die an diesen beiden Tagen alle gegeneinander antreten werden. Die Spiele dauern je zweimal 15 Minuten und beginnen:

am 16. Juni um 15.00 Uhr;
am 17. Juni um 9.00 Uhr und 14.00 Uhr.

Es beteiligen sich daran folgende Teams:

Sportclub ACV Basel	Sportclub V.S.K., Basel
SP Buchdruckerei V.S.K.	Sportclub des LVZ, Zürich
FC Coop Winterthur	Sportclub der KG Lörrach

womit dieses Fest sogar *internationalen Charakter* erhält! Die badischen Fussballfreunde haben sich in letzter Minute um die Beteiligung interessiert und spielen «ausser Konkurrenz» mit, so dass der Becher auf Schweizer Boden bleiben wird. Es ist zu hoffen, dass nächstes Jahr auch die welschen Clubs der Konsumvereine zum Mitmachen animiert werden.

Der Veranstaltung ein gutes Gelingen. -her

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Gesucht per 1. August 1951 in modern eingerichtetes Hauptgeschäft **tüchtige 1. Verkäuferin,** welche befähigt ist, der Schuh- und Manufakturwarenabteilung vorzustehen, mit Kenntnissen in der Schaufensterdekoration, italienischen Sprachkenntnissen und guten Umgangsformen. Fixum und Provision, geregelte Freizeit.
Offerte mit handschriftlichem Lebenslauf, Zeugniskopien und Photo an die Verwaltung des Lebensmittelvereins Wallenstadt, in Wallenstadt (SG).

Konsumverein in der Ostschweiz sucht junge tüchtige **Verkäuferin,** die fähig ist, eine Filiale mit Fr. 80 000.— Umsatz selbständig zu führen. Offerten mit Photo, Zeugniskopien und Gehaltsansprüchen sind erbeten unter Chiffre 1.10/13 an die Annoncenagentur R.-C. Mordasini, rue du Marché 18, Genf.

Angebot

Ehepaar sucht passende Stelle in Konsum-Filiale. Frau als Filialleiterin, Mann als Magaziner oder Chauffeur. Frau ist gelernte Konsumverkäuferin mit Ausbildung am Genossenschaftlichen Seminar. Offerten unter Chiffre 1.11/9 an Annoncenagentur R.-C. Mordasini, rue du Marché 18, Genf.

Konditor, 33 Jahre alt, sucht Dauerstelle in Konsumbäckerei. Offerten sind zu richten an Kurt Heizmann, Konditor, Schönenberg/Thur (TG).

Junge, tüchtige **Verkäuferin** der allgemeinen Lebensmittel-, Haushaltungs- und Textilbranche sucht Stelle auf 1. September oder nach Uebereinkunft. Offerten sind zu richten unter Chiffre 1.11/10 an Annoncenagentur R.-C. Mordasini, rue du Marché 18, Genf.

INHALT: *Seite*

Dr. h. c. Heinrich Küng, Verwaltungsratspräsident des V. S. K. . . . 333
Ein neues Mitglied unseres Verwaltungsrates . . . 334
Eine Bielerin hat die Ehre . . . 335
Und wieder 1 Prozent . . . 335
26. Delegiertenversammlung des Konsumgenossenschaftlichen Frauenbundes . . . 335
Referat von Prof. Dr. Max Weber an der Delegiertenversammlung des V. S. K. in Genf . . . 337
Geniesse das Leben! . . . 343
Was eine Verkaufsorganisation sich zu Herzen nehmen sollte . . . 344
Mais — ein bedeutsamer Faktor der menschlichen Ernährung . . . 345
500 000 Geschäftsbriefe aus alten Basler Firmen . . . 346
Der Schweizerische Kaufmännische Verein im Jahre 1950 347
Sitzung des Verwaltungsrates des V. S. K. . . . 348
2. Schweiz. Konsum-Fussballturnier . . . 348
Arbeitsmarkt . . . 348

Druckerei und Administration: Basel, St.-Jakobs-Strasse 175, Postfach Basel 2

Inseratenannahme:
Inseratenagentur R.-C. Mordasini, Genf, rue du Marché 18
Telephon (022) 5 10 54

Insertionstarif:
Annoncen 60 Rp. per Millimeter bei 40 mm Breite
Reklamen Fr. 1.50 per Millimeter bei 83 mm Breite
Kleine Anzeigen 15 Rp. per Wort, Inserate unter Chiffre Fr. 1.— Zuschlag